Harry Lorayne

BEYİN GÜCÜ'nün SIRLARI

cep KİTAPLARI A.Ş.

DÜNYANIN ÖNDE GELEN BELLEK UZMANI

HARRY LORAYNE'DEN
BEYİN GÜCÜNÜN SIRLARI

Başarılı olmak istiyor musunuz?
Kendinizi geliştirmeye niyetli misiniz?
Daha iyi ve mutlu bir yaşam istiyor musunuz?

Eğer bu soruların cevabı evet ise, hedeflerinize varmanın yolunu burada bulacaksınız. Lorayne'in yıllardır denenmiş ve kanıtlanmış yöntemleriyle beyninizin gizli güçlerini geliştirirken bellek ve konsantrasyon gücünüzü artırmayı, iyi alışkanlıklarınızı güçlendirip kötüleri bırakmayı, topluluk önünde etkili konuşabilmeyi, korkularınızı yenmeyi, kolayca dostluk kurmayı, mantıklı, etkili ve yaratıcı düşünebilmeyi, daha düzenli olmayı ve zamanınızı verimli kullanmayı öğreneceksiniz.

ISBN 975-480-102-9
9 789754 801026

3000000T
REMZİ

2. BASIM

Bellek konusunda dünyanın en saygın ve önde gelen uzmanı Harry Lorayne, *The Memory Book* (Bellek Kitabı), *Memory Makes Money* (Bellek Para Getirir), *How To Develop A Superpower Memory* (Süper Güçlü Bir Bellek Geliştirmenin Yolları) gibi 'çok satan' kitaplar da içeren bir düzine yapıtın yazarıdır. ABD'nin önde gelen şirketleri, onun bellek eğitimi programlarını kullanmaktadırlar. New York'ta oturan yazar, hemen hemen tüm ulusal TV'lerin sohbet programlarına da konuk olmuş, halen de sık sık ekranda görülmektedir.

SECRETS OF MIND POWER
BEYİN GÜCÜ'nün SIRLARI
Harry Lorayne'den
türkçeleştiren: Kayhan Şentin
redaksiyon: Osman Deniztekin

*

© Lifetime Books, Inc/ Nurcihan Kesim Telif Hakları Ajansı/
Cep Kitapları A.Ş. 1996

*

ISBN 975-480-102-9

*

Cep Kitapları: 136 / Bilgi: 27
Birinci basım: 1997
İkinci basım: 1998

*

Ofset Hazırlık: Cep Kitapları A.Ş.
Baskı: Kurtiş Matbaacılık, İstanbul

HARRY LORAYNE

BEYİN GÜCÜ'nün SIRLARI

"Dünyanın önde gelen uzmanından, zihin ve bellek eğitimi"

Türkçesi: Kayhan Şentin

Cep Kitapları A.Ş.

Piyerloti Caddesi, 7-9 Çemberlitaş-İSTANBUL

"Bizler silahsız doğarız. Tek silahımız zihnimizdir."
Ayn Rand, *The Fountainhead*

İÇİNDEKİLER

Önsöz 7
1 Tam Verimlilik İçin Zihninizi Düzenleyin 9
2 Başarının Zirvesi İçin İlginizi Geliştirin 17
3 Hevesinizi Uyandırın - Amaçlarınızı Artırın 24
4 Sonuç Almak İçin Etkili Düşünün 36
5 Mantıklı Düşünün - Sizi Kimse Durduramasın 48
6 Yaratıcı Düşünün ve İçinden Çıkamadığınız Kalıplardan Kurtulun 63
7 Her Şey İçin Zaman Bulabilirsiniz 70
8 Yoğunlaşma Alışkanlığıyla Veriminizi Arttırın 78
9 Ne Olduklarını Bilirseniz Sorunlarınızı Çözebilirsiniz 83
10 İyi Alışkanlıkları Güçlendirip, Kötülerini Atın 90
11 Başarı İstiyorsanız Başkalarına Güvenmelisiniz 97
12 Merak, Başarıya da Ulaştırır 103
13 Gerçekten İstediğiniz Bir Şeyi Öğrenebilirsiniz 111
14 Gözlem Gücünü Geliştirmek 119
15 Herhangi Bir Şeyi En Az Çabayla Hatırlamanın Yolu 125
16 Adları ve Yüzleri Anımsamanın Yolu 134
17 Kendinizi Beğendirmenin Yolları – Kişiliğin Gizemi 141
18 Topluluk Önünde Korkmayan, Etkili Bir Konuşmacı Olmak 152
19 Kaygının Kontrolü - İç Huzurunun Sırrı 158
20 Korkuyu Yenmek ve Kaçınılmaz Sorunları Aşmak 166
21 Olumlu Düşünmenin Yerine, Olumlu Uygulamayı Geçirin 171
22 Ne Tür Bir Başarı İstersiniz? 178
23 Kendi Şansını Kendi Yaratmak 187
24 Başlama Zamanı 195

ÖNSÖZ

1961 yılında *"Beyin Gücünün Sırları"*nı yazdığımdan bu yana, bellek eğitimi konusundaki kitaplarım hep en çok satan kitaplar listesine girmiştir; bunlar on sekiz dile çevrilmiş bulunuyor. Bu konudaki ilk kitabım olan *Süper Güçlü Bir Bellek Geliştirmenin Yolları* 1957'de yayınlandı ve aynı içerikli daha sonraki kitaplarımın yanı sıra hâlâ satılmakta. *Beyin Gücünün Sırları* benim ikinci kitabımdı. Onu hemen tümüyle özgün halinde bırakırken, birazcık günümüze uyarlayıp bazı eklemelerde bulundum. Burada ilginç olan, otuz yıl önce sahiplenerek kaleme aldığım görüşlerin bugün hâlâ tutarlılıklarını sürdürmeleridir.

Benim bellek konusundaki kitaplarımın satılmakta olmaları gerçeği, zaten bildiğim bir şeyi kanıtlıyor: Yaşamın farklı alanlarında, değişik işlerle uğraşan insanlar, kendilerini düzeltmek ve zihinlerini organize etmek konusuna ilgi duymaktalar.

Bir parça taraf tutuyor olsam da, benim görüşüm, eğitilmiş bir belleğin zihinsel organizasyondaki en önemli etkenlerden biri olduğudur. Tabii başka etkenler de var.

İşte bu kitap çoğunluk o diğer etkenleri ele almakla birlikte, bellek konusunu da tümüyle gözardı etmemektedir.

Benim hiç kuşku duymadığım nokta, iyi eğitilmiş ve organize bir zihne sahip kişinin mutlu ve başarılı biri olacağıdır.

Abraham Lincoln şöyle demişti: "Çoğu insan, ancak karar verdiği ölçüde mutlu olur." Bu görüşe karşı çıkmak güç. Mutluluk arayışının uzun ve zor bir yol olması gerekmez —mutluluğu kendi içinizde bulabilirsiniz.

Evet - şimdiki halinizden daha iyi ve daha mutlu biri olabilirsiniz! Evet - beyninizi daha etkili ve randımanlı bir şekilde kullanabilirsiniz; buna hiç kuşku yok. Sadece bunun bir gerçek olduğunu

düşünün; böylece, sahip olduğunuz beyin gücünü çok daha avantajlı bir şekilde kullanabileceksiniz.

Samuel Johnson şunu yazmıştı: "Hoşnutluk pınarı zihinden kaynaklanmalıdır; insan doğasını pek az tanıyan ve mutluluğu, kendinden başka her şeyi değiştirmekte arayan kişi, yaşamını kısır çabalarla harcarken, yok etmek istediği acıların da giderek arttığını görür."

Bölüm 1

Tam Verimlilik İçin Zihninizi Düzenleyin

Zihin her şeyin en güçlü kaldıracıdır; insan düşüncesi, insanoğlunun gayelerinin nihayette gerçekleştirildiği bir süreçtir.

DANIEL WEBSTER

Sizlerin iş ortamında, sosyal ilişkilerde, kısaca hayatın kendisinde karşılaşacağınız kaos durumundan kaçınmanıza yardımcı olabilecek sadece tek bir şey vardır; *organizasyon*. O olmasaydı her şey yıkılırdı; ne bilim, ne bilgi, ne yazı, ne yaratıcı düşünce ve ne de rekabetçi iş yaşamı - hiçbir şey olmazdı!

Bu sizce de malum olmalı. İnsanın tüm yaşamı doğumundan, hatta ana rahmine düştüğü andan itibaren bir organizasyon çerçevesinde oluşur. İçinde yaşadığımız dünya, evren ve çevremizdeki her şey organize bir durumdadır. Tüm etkinliklerimiz, ister hayatımızı kazanmaya, ister eğlenmeye ya da bunların her ikisine birden yönelik olsun, hep planlı ve organize olmuş durumdadır.

Hamile bir kadın, doğum uzmanınca önerilen belli bir rejimi uygular. Doğan bebek belli bir sisteme göre beslenir, yıkanır ve uyutulur. Hatta onun maması bile, orantısı belli maddelerden oluşan bir formüldür.

Okula başlayan çocuk daha fazla bir düzenle, plan ve organizasyonla karşılaşır. Bu böylece gider, tâ ki bu kişi, kendisi için büyük bir özenle organize edilmiş olan o cenaze töreninin gönülsüz bir üyesi oluncaya kadar... Böylece bizler, doğumdan ölüme kadar süren çaba ve hareketlerimizi, hatta sevinç ve tasalarımızı bile bir

şekilde organize etmek mecburiyetindeyiz. Ama her şeyden önce de düşüncelerimizi organize etmemiz gerekiyor.

Bununla söylemek istediğim, genel görünüm içinde gerçekten önemli bir paya sahip olsalar bile, sadece iş hayatınıza yardımcı olması için düşüncenizi organize etmeniz değil; amacım, yaşamınızın tüm geri kalanı boyunca her alanda uygulayabileceğiniz bir zihinsel organizasyon oluşturmanızdır. Yaşama pembe gözlüklerin ardından (gerçi bazen bu da gerekebilir) değil de, sistematik bir zihinle bakacak olursanız, işte o zaman başarı ve mutluluğu çok daha uygun bir açıdan izleme olanağı bulacaksınız.

Eğer zihninizi organize etmeyi başarırsanız, yaşamınızı da organize etmiş ve yönetmiş olacaksınız ki, elinizdeki kitabın asıl amacı budur.

Kendinizin Verimlilik Uzmanı Olun

Zihni organize etmek, onu kontrol etmektir ve Charles Darwin'e göre "Ahlaki kültür konusunda mümkün olan en yüksek düzeye ancak, düşüncelerimizin kontrol edilmesi gerektiğini anlamakla ulaşılabilir."

İş çevrelerinin, organizasyonun önemini çok önceleri fark ettiklerine kuşku yok. Bu nedenledir ki, iş dünyası çok sayıda verimlilik uzmanı kullanmaktadır. "Verimlilik uzmanı", organizasyon alanında uzman olan kişinin bir başka adıdır; tıpkı, "verimlilik mühendisi" ya da "verimlilik danışmanı" gibi.

Aslında organizasyon denen şey, sadece bir sistem meselesidir. "Fastfood"* işinde çalışan, eline çabuk bir aşçının yoğun bir iş saati sırasındaki çalışmasını izlediniz mi? Eğer fırsatınız olursa, böyle birine dikkat edin. Onun neredeyse hemen her hareketi belli bir amaca yöneliktir. Kullanması gereken tüm malzemeler kolayca ulaşabileceği bir yerdedir ve en sık kullanılan şey de en yakında bulunur. O kişi bu malzemenin yerlerine öylesine aşinadır ki, neredeyse hiç bakmadan istediğine ulaşır.

Müşterilerden biri sucuklu ve domatesli tost istedi diyelim; bizim hızlı aşçı hemen iki parça ekmeği tost makinasına ve sucuğu

(*) Ayaküstü veya hızlı yiyecek servisi (ed.n.)

da ızgaraya koyarken, bu arada birkaç dilim de domates çıkarıverir ve bunların hepsi neredeyse tek bir hareket gibi görünür.

Eğer yumurta siparişi verildiyse, sadece iki yumurtayı çıkarmak için işine bir an ara verir ve çıkarılan yumurtalar siparişin ne olduğunu ona hatırlatmaya yeter. Eğer o her siparişi tek tek hatırlamaya kalksaydı, kafası bir anda karışırdı. Her becerikli aşçının her sipariş için bir 'anahtar' malzemesi bulunur ve bunu sipariş geldiği anda hemen tezgâhının üstüne çıkartır.

Hızlı bir aşçı olmanın düzenli ya da sistemli şekli budur. Aynı fikir başka çalışma alanlarına da uygulanabilir ve de uygulanmalıdır. Bir şeyi yapmanın —buna düşünmek de dahil— en hızlı, en etkin, en iyi ve en kolay yolu onu örgütlemekte yatar. Sözü edilen hızlı aşçı, organizasyonun ilk adımı sayılan ön hazırlığa iyi bir örnektir. Hazırlanma, ön planlama, bazı ufak tefek zorluk ve engelleri önceden fark edip hazırlıklı olma - bunların hepsi organizasyonla eşanlamlıdır.

Benim bu kitaptaki çabam, sizlerin sistemli düşünmenize yardımcı olmak. Burada biraz da riske giriyorum, çünkü (Don Marquis'e göre), "İnsanları düşünmekte olduklarına inandırırsan seni severler; onları gerçekten düşündürürsen, senden nefret edecekler-dir." Ben pek çoğumuzun tembelliğe eğilimli olduğunu, berrak ve sistemli düşünmek için gerekli çabayı göstermekten bayağı rahatsızlık duyduğunu bilmeme rağmen, yine de şansımı denemek istiyorum.

Günümüzde, verimlilik ve organizasyonun başarının olmazsa olmaz etkenleri oluşu nedeniyle, insanların kendilerindeki verimsizliğe katlanmalarına bir gerekçe bulamıyorum; özellikle de bu konuda bir şeyler yapılabilecekken! Aslında, sizin nasıl düşündüğünüz ve kafanızın içinden neler geçtiği konusunda sadece tek bir kişi sorumludur ve o tek kişi de sizsiniz!

Sizin şu anda bu kitabı okuyor olmanız, organize bir zihin oluşturma hedefine doğru attığınız ilk adımdır. Konuya ilgi duymaktasınız ve ilgi duymak, bir şeyi öğrenmenin en temel öğesidir. Bir başka öğe de bir şeyler yapmaktır; siz bu kitabı elinize almakla en azından bir şey yapmış oldunuz!

Ne yazık ki bu dünyadaki insanların büyük bölümünü yapıcılardan ziyade sadece laf edip dilekte bulunanlar oluşturuyor. Üzücü ama gerçek olan bir şey de, yardıma en çok gerek duyanların bu

yardım için en az çaba gösterenler olmalarıdır. Dişleri mükemmel olanlar yılda iki kez dişçiye giderken, gerçekten gitmesi gerekenler bunu ender olarak yapıyor.

Bazı çevrelerce psikiyatra gitmek neredeyse âdet haline gelmişken, psikiyatrik bir yardıma gerçekten ihtiyacı olanların pek çoğu bunu asla kabul etmez, dolayısıyla yardımdan yoksun kalır. Benim başlıca uğraşım bellek olduğundan bu yana, "laf ebeleri" ve "dilekçiler"le sürekli karşılaşmaktayım. Verdiğim konferanslardan sonra, aslında mükemmel bir belleğe sahip olan pek çok kişi, benim bellek eğitimi konusundaki kitaplarımdan birer tane edinmiştir.

Birkaç kişinin şöyle dediğini de hep duyarım: "Dünyadaki en kötü belleğe sahibim – hiçbir şey bana yardımcı olamaz!" Doğru; öyle düşündükleri sürece öyle kalacaklar. Bazen de şunu söyleyenler olur: "Dostum, öyle bir belleğim olsa, bir milyon dolar verirdim!" Ama bunu diyenler bir kitapçıya girip de, onlara öyle bir belleği gerçekten kazandıracak olan bir kitap için beş-on dolar kadar bir parayı harcarlar mı acaba? Pek nadiren.

Tüm bunları, kitaplarımın zaten iyi olan satışını arttırmak için söylemiyorum; ama içimde bir his bana günümüzde bu ve benzeri konularda yazılan kitapların aslında bunlara acil ihtiyaç duyanların eline pek nadiren geçtiğini düşündürüyor. Kendi kendilerine yardım için bir çaba göstermeyenlere gelince, bu onların kendi sırtındaki kamburdur, sürükleyip dursunlar... Benedict Spinoza şunları söylerken belki de bu tür kişileri düşünmekteydi: "Bir kişi şunu ya da bunu yapmayacağını tasarladığı sürece, bunları yapmamaya kararlı demektir; sonuçta, başarılı olması olanaksızdır."

Nasıl Düşünüyorsanız, Öyle Yaşarsınız

Düzenli düşünmenin gerçek anlamı, düşünsel tepkileri gerektiği gibi denetlemek ve sorunları, o an için mümkün görülen en verimli şekilde çözmektir. Kitapta daha sonraları görüleceği gibi benim iddiam, tüm düşüncelerimizin şu ya da bu sorunun çözümüne yönelmiş olduğudur.

Görme, duyma veya dokunma türünden, ya da deneysel nitelikteki herhangi bir olguya karşı verdiğimiz zihinsel tepki ve bunla-

rın doğurduğu sorunları ne şekilde çözeceğimiz konusu, aklımızı sürekli meşgul eder. Bunun belirgin sonucu ise, hem verdiğimiz tepkinin, hem de sorunları çözme şeklimizin organize bir özellik taşıyıp taşımadığıdır.

Kitapta bu konuda örnekler var, ama ben bunlardan bir ikisini şimdi vermeyi gerekli görüyorum. Doğru tepkiye bir örnek, geçenlerde okuduğum Russell Lyons'a ait bir yazıda tarif edilmekteydi. Bu, bir hakaret karşısındaki tepki örneğiydi ve ifade şuydu: "Bir hakareti incelikle kabul etmenin tek yolu ona aldırmamaktadır; eğer aldırmazlık edemiyorsanız üstün gelmeye çalışın; üstün gelemiyorsanız, gülün; eğer gülemiyorsanız, herhalde hak etmişsinizdir."

Hakarete uğramanın bir felaket sayılmayacağını kabul ediyorum. Fakat zihninizin doğru tepkiler vermesini amaçlıyorsanız, bunu küçük olaylarda olduğu kadar büyük olaylar karşısında da başarmalısınız.

Nasıl düşünüyorsanız, öyle yaşarsınız. Sağlıklı, berrak ve etkili düşünmekle, başarı ve mutluluğu da kendinize çekmiş olursunuz. Bu tür düşünme tarzı, kaçınılmaz bir şekilde karşımıza çıkıp duran engellere, zaaflara, kışkırtma ve huzursuzluklara hiç kulak asmaz.

Lütfen o kapalı zihninizi ve hayal gücünüzü açın ki, yaratıcılık ve organizasyon, tıpkı boşluğa hücum eden bir hava akımı gibi oraya emilebilsin. Sir Isaac Newton'a çekim yasasını nasıl keşfettiği sorulduğunda, yanıtı şu olmuştu: "O konuda düşünerek." Bu doğru bir yanıttı kuşkusuz, ama göründüğü kadar da basit değildi.

Newton gibi pek çok kişi de elmanın yere düştüğüne tanık olmuştur. Ama o, bunun üzerinde kafa yordu ve olaya doğru bir tepki verdi. Onun zihni şu soruyu soruyordu: "Elma niçin yukarı değil de aşağı düştü?" Newton'un düşünceleri tek bir çizgide kalmadı. Konuyu enine boyuna inceleyerek problemi çözmeye, ya da yanıtı bulmaya çalıştı.

Benim niyetim, sizlere büyük doğa yasalarının keşfini öğretmek değil; ama söylemem gerekenleri okuduktan sonra belki, nesneleri açıkça görebilmenin önemini ve bunlar hakkında daha derli toplu ve etkin bir şekilde düşünmeyi öğreneceksiniz. Siz, düşüncelerinizin zaten berrak olduğu görüşünü savunabilirsiniz. Belki de haklısınız —fakat eski Yunan uygarlığından bu yana filozofların her şeyden çok üzerinde durdukları nokta "kendini tanımak" idi.

Hepimiz, başka şeylerden ziyade kendimizi düşünmek için o kadar çok zaman harcadığımız halde, yine de kendimiz hakkında bu kadar az şey bilmemiz şaşırtıcı değil mi?

Bir sorunu düşünürken, yıpranmış kalıplardan kurtulmanız gerekir. Onu, mümkün olan her açıdan düşünüp gözlemlemelisiniz. İşte bir örnek: 'IX' işareti Roma rakamıyla 9 demektir; şimdi küçük bir soru ya da bilmece: Bu Roma rakamına tek bir işaret veya sembol ekleyerek onu 6 rakamına çevirebilir misiniz?

Bunu kısacık bir zamanda çözmeniz gerekirdi; hemen çözemeyişinizin nedeni, düşünüş şeklinizin "yanlış yönlendirilmiş" olmasındandır. Yani o bir kanalı izlemektedir, tabii ki yanlış kanalı...

Yanlış yönlendirme, bizim profesyonel sihirbazların en büyük silahıdır. Eğer sizi kandırıyorlarsa bu, elin gözden hızlı oluşundan değil, onların sizi yanlış yönde düşündürmelerindendir. Bu kişiler sizin zihninizi başka bir şeyle meşgul ederken, asıl önemli numarayı dikkat çekmeksizin yapıverirler.

Bu defa da ben, sizi Roma rakamlarını düşünmeye yönlendirdim. Eğer o şekilde düşünmeye devam edecek olursanız, bu basit oyunu asla çözemezsiniz. En sonunda o kanaldan kurtulacaksınız kuşkusuz ve çözüm bir anda belirecek.

Hâlâ çözemediyseniz, o rakamların önüne bir 'S' koyun; böylece 'SIX' (*ing. altı*) yazmış olacaksınız. Bir konuyu çok farklı açılardan görmeye alışkın kişiler bu tür bilmeceleri neredeyse anında çözerler.

Düşünüyor Musunuz — Hayal mi Kuruyorsunuz?

Zihninizi düzenlemek, aynı zamanda belirgin bir hedefe yönelmek anlamına gelir. Eğer sizinki düsünmek değil de hayal kurmaksa, çoğu zaman hicbir vere varamazsınız. Yanlış anlamayin — eğer kurulan hayallerde bir yapıcılık ve ilham unsuru varsa ve bir eyleme yönlendiriyorsa o zaman üreticidir. Ama bu hayaller bir eylemin yerini alıyorsa o zaman kötü!.. Pek çoğumuz hayal kurarak zevk almayı öğreniriz; bunlar gerçeğin yerini alırlar ve bizler, gerçeklik alanında çalışmayı ya da çaba göstermeyi reddeder duruma geliriz.

Müteveffa müzisyen ve sihirbaz Richard Himber, iyi bir dost ve başarılı bir insandı. Ondan, bana nasıl başarı kazanılacağı konusunda tek bir cümle söylemesini istediğimde şunu söyledi: "Zekice ve düzenli olarak sürdürülen sıkı bir çalışma, ayrıca düzenli bir şekilde düşünmek insanı başarıya ulaştırır."

Doğrusu buna karşı çıkmak zor. Sıkı çalışmak iyi bir niteliktir kuşkusuz - hele düzenli yapılırsa; düşünme yeteneği ise, eğer düzenli bir şekilde kullanılacak olursa, bizim en yararlı özelliğimiz halini alır.

Profesör William James şöyle diyordu: "Asıl olmamız gerekenle kıyaslandığımızda, bizler sadece yarı uyanık halde sayılırız ve zihinsel kaynaklarımızın ancak çok küçük bir bölümünü kullanmaktayız." Doğrusu ben de, tüm yaşam süremiz boyunca zihinsel kaynaklarımızın hepsini kullanmayı öğrenebileceğimizden kuşkuluyum - yine de, sahip olduğumuzu en iyi şekilde kullanmak için elimizden geleni yapalım! Bu kaynakları örgütleme ve terbiye etmeye girişmekle, daha başarılı, mutlu ve yaratıcı bir yaşam tarzına yönelmiş olacaksınız.

"İyi ve kötüyü yaratan, sefil veya mutlu, zengin veya fakir kılan hep zihindir," ama bizler yine de onu düzenleyecek yerde, sonuçsuz şeylerle zaman harcarız. Zaman paradan daha önemlidir; o bizim harcayabileceğimiz en değerli maldır; sizler eğer bir kelepir arıyorsanız, biraz da zihinsel güçleriniz üzerine yatırım yapın. Düzeltilmesi gereken pek çok alan bulunduğuna bir kez karar verin yeter; ardından bazı düzeltmeleri yapabileceksiniz.

Ne kadar çok şey öğrenebileceğimizin sınırı yok, biliyorsunuz; eğer bu en önemli bilgi kırıntısının bilincine varacak olursak, o zaman ne kadar az şey bildiğimiz ortaya çıkacaktır!

Başarı İçin "Kızları İzleyin"

Bu bölümde, kitabın konusunun ne olduğu hakkında size bir şeyler söylemeye çalışım. Organize bir zihin korkulardan, sıkıntılardan ve kararsızlıklardan —kısaca, belirsiz durumlardan kurtulmanıza yardımcı olacaktır. Doğru tepki vermenize, sorunları etkin bir şekilde çözmenize yardım edecektir. Ayrıca, kötü âdetlerle iyilerinin yer değiştirmesinde, ileriye yönelik plan yapımında, yaşamı da-

ha kolay kılmada– hepsinden de öte, mutlu ve başarılı bir yaşam sürdürmede gerekli yardımı sağlayacaktır.

Düzenli bir zihin, burada sayamayacağım kadar çeşitli konuları içerir. Ben burada, en önemli olanlardan birini seçtim.

Bizdeki klişelerden biri şöyledir: "Sadece bugün için yaşa." Tamam, bunu kabul ediyorum, ama şu şekilde bir değişiklik yapmak kaydıyla: "Sadece bugün ve yarın için yaşa!" Ben ileriyi, en azından yarını görmek gerektiğine inanırım; ertesi günü daha düşünüp planlayabilirsiniz - yarın...

Geçenlerde bir şirket toplantısına katıldığım şu tatil yerindeki otelde, otel sahibinin ileriyi görüş tarzı karşısında hayretler içinde kaldım. Otelin yemek salonunun girişinde bir tabela vardı ve orada, "Yemek salonundaki meyvelerin dışarı çıkarılmasını önlemek için salona meyve servisi yapılmayacaktır!" yazılıydı.

Yine bir defasında, New York-Madison Avenue'de bir arkadaş beklerken, beni hoş bir şekilde etkileyen şu olaya tanık oldum. Çevrede, gri flanel takım giymiş bir sürü şık zampara vardı (ben mavi serj bir takım giymiştim). Caddede, dünyanın en harika kızları gezinmekteydi. Ben ise, kızları izleyen erkekleri izliyordum. Onlardan bir tanesi, geçen kızları (gözleriyle) takip etmekten özellikle zevk alıyordu.

Sanırım dikkat çekmek istemediğinden, ileriye yönelik bir plan uygulamaktaydı. Baktığı yönden özellikle seçkin bir güzelin yaklaştığını gördüğünde, henüz o geçmeden, başını aksi yöne çeviriyordu. Böylece, görgü kurallarını bozmadan "kızları izliyor" ve dikkat de çekmiyordu. İşte size düzenli bir zihin!

Bölüm 2

Başarının Zirvesi İçin İlginizi Geliştirin

Kardeşim sen yalnız mısın?
Kendini başkasıyla paylaş!
Dostsuz kalana bir el uzat,
Ve yalnızlık sona ersin.
WILLIAM ARTHUR DUNKERLEY

Bizler, her birimiz, kesinlikle ve değiştirilemez bir şekilde tek başınayız. İnsanın ne kadar çok sayıda arkadaşa sahip olduğu, ya da bunların ne ölçüde yakın dost oldukları, bu düşünceyi —ya da isterseniz gerçeği diyelim— hiç değiştirmez: bizler, kendi içimizde birer varlığız.

Şundan eminim ki, hepiniz olmasa bile büyük bir çoğunluğunuz, tek başınayken hissettiğiniz yalnızlık duygusunun çok daha yoğun şeklini kalabalık bir salondayken yaşamışsınızdır.

Ben, yakın arkadaşlardan söz ettim, ama aynı şey yakın akrabalar için de geçerlidir; hatta size karı koca ölçüsünde yakın olanlar için bile. Her zaman öyle bir şey vardır ki bu, başka birine aktarılamaz - kelimelerle ifade edilemez, ya da bir başkasına açılamayacak kadar kişiseldir.

Geçen yıl belki de bin kişi sizi, "Nasılsınız!" ifadesiyle selamlamıştır. Onlara gerçek anlamda hiç karşılık verdiğiniz oldu mu? Başka bir deyişle, o kişilere nasıl olduğunuzu anlattınız mı? Onlara, kişisel dert ve acılarınızdan, ev ve işyerindeki sıkıntılarınızdan söz ettiniz mi? Eğer ettiyseniz, o tanıdık kişilerin gözlerindeki hafif donuklaşmayı da fark etmiş olabilirsiniz. Onlar oldukları yerde huzursuzca kıpırdanır ve belki de bir süre sonra, sizi kendi başınıza

konuşur durumda bırakarak çekip giderler. Çünkü insanların gerçek anlamda bir ilgi duydukları yoktur.

Sizin dert ve sorunlarınız size aittir dostum, kimsenin umurunda değildir. Nedenini biliyorsunuz, değil mi? Çünkü onların da kendi sorunları var ve bu sorunlar, o kişiler için sizinkilerden çok daha önemli. Bunun tersini söylemek gerekirse, hiç kimsenin sorunu sizinkiler kadar önemli ve zorlayıcı olamaz.

Özel "Ben" Kompleksinin Tedavisi

Tüm bunlar, bizleri gerçekten yararlı bir noktaya yöneltiyor. Size söylediğim ve sizlerin de kuşkusuz kabul ettiği gibi, bizler tümüyle yalnızız. Ama bu yalnızlığı bir ölçüde hafifletecek olan, hayli basit bir yol var.

Bu yol, o büyük "özel Ben"in verdiği emirleri etkisiz hale getirmektir. Hemen hepimiz kendimizi, ego'nun o görünüşte dışarı kaçılamaz izlenimi veren hücresine, benliğin şu umarsız zindanına öylesine tutsak etmişizdir ki, bunun sonucunda, neredeyse tüm dünyanın "bizim" çevremizde dönmekte olduğuna inanmaya başlarız. Bu "özel Ben" kompleksi çok yaygın bir hastalıktır ve biz onun, tümüyle iyileştirilemese bile, yine de önünün kesilebileceğini söylüyoruz. Nasıl mı? Sadece başkalarına ilgi göstererek.

O kadar acı veren bir hastalığı hafifletmek için böyle bir hap yutmak sizce zor mu? Göründüğü kadar değil. Başlangıçta, başkalarına ilgi göstermek için belki de biraz zorlanacaksınız. İlginizi kendinizden, sorunlarınızdan ve endişelerinizden koparmaya çalışmak, güçlü bir mıknatısı demirden ayırmaya benzer; ama bunu başarabilirsiniz! Bir süre için kendinizi zorlayın; kısa bir zaman sonra, diğer insanlara gerçekten ilgi duymaya başlamanın sizde bir şaşkınlık yaratacağı kanısındayım. Bu arada, öteki insanları "o", "bu", "onlar" diye değil de, bir başka "Ben" olarak görme alışkanlığı edinmek, bu konuda size yardımcı olabilir. Size verdiğim hapın dozajının büyük olduğunu biliyorum; bu neredeyse doğaya aykırı bir kavram, ama bir deneyin. Korkmanıza gerek yok; gerçekte, kendinizi düşünmekten vazgeçmenize asla olanak yoktur ve başarabilseniz bile, bunun akıllıca bir şey olacağından kuşkuluyum... Akıllıca

kullanılan bencillik, iyi bir güç olabilir. Fakat kendinizi başkalarıyla özdeşleştirmek, o ciddi yalnızlık duygusunu hafifletebilecektir.

Evet, bunun içine, başkaları için çalışmak da giriyor. Diğer insanların iyiliğiyle gerçekten ilgilenirseniz, onlar için bir şeyler yapmayı da arzularsınız. Tolstoy şöyle der: "Biz insanları, onların bizim için yapabilecekleri yüzünden değil, bizim onlar için yapabileceklerimizden dolayı severiz." Tolstoy neden söz etmekte olduğunu biliyordu.

Kuşkusuz hepsi de benden çok daha bilgili olan pek çok kişi sürekli olarak, mutluluğun tek yolunun, başkalarını mutlu etmeye çabalamaktan geçtiğini söylemişlerdir. Doktor Albert Schweitzer bunu yaparak, "gerçek huzur ve hayat boyu sürecek bir hoşnutluğun gizli kaynağını" bulacağımızı söylerdi. Bence de bu şekilde davranmak, insanda hep var olagelmiş o bireysel yalnızlığın kökünü kurutacaktır. İnsanlara, sırf onların mutluluk ve iyilikleri için bir şeyler yaptığınız zamanlardakinden asla daha yakın olamazsınız.

Ancak bu tür şeyleri, kafanızdaki gizli bir dürtünün etkisiyle yaptığınız zamanlar, kendinizi aldatmayın. Birilerine gerçekten yardım ediyor veya onlar için bir şeyler yapıyor olabilirsiniz; ama bunları size yaptıran gizli ve bencilce bir dürtüyse, bu aynı şey değildir. Herkesi aldatabilirsiniz, ama kendinizi aldatmanın olanaksız olduğunu göreceksiniz.

Evet, aslında tam bir hayırseverlik maskesi ardına saklanmış pek çok kişi vardır. Gerçekten de bunlar, başkalarına yardım için her şeyi yaparlar. Ama bu kişiler, içten içe, ileride kendilerinden birtakım şeyler isteyecekleri insanları seçtiklerini bilirler. Ya da tatmin etmeleri gereken bir kurbanlık kompleksleri vardır ki, bu da diğerleri kadar bencilce bir nedendir.

Şimdi dürüst olun – size ileride yararı dokunacak ya da herhangi bir şekilde karşılığını verecek biri için yapmaya hazır olduğunuz bir yardımı, sizce hiçbir şey ifade etmeyen bir kişi için de yapar mıydınız? Sanmam. Beni yanlış anlamayın; size, her seferinde sırf iyilik ve hayırseverlik duygularının etkisiyle yardıma girişmenizi önermiyorum. Daha önce de dediğim gibi, bu sadece olanaksız değil, aynı zamanda pek de arzulanmayan bir durumdur.

Öte yandan, hiç kimseye hiçbir yardımda bulunmazsanız (ki pe çoğumuz yaşamını böyle sürdürüyor), o zaman yalnızlıktan kurtul mak da sizin için bayağı zor olacaktır.

Bir an için kendinizin ne istediğini unutun ve öteki kişinin n istediğini düşünün. Temelde herkesin, sizde de var olan aynı umu ve istekleri taşıdığının bilincine varırsanız, işiniz daha kolaylaşı Size, başkaları için gerçekten çabalayan bazı insanların, bu arad kendi arzularını gerçekleştirmeyi sürdürdüklerine ilişkin bir sür örnek vermek istemiyorum.. Bu tür örnekleri, başarılı herhangi bi kişinin biyografisinde, ya da başarıya hazırlanmayı ve ona ulaşmay öğreten herhangi bir kitapta bulabilirsiniz.

Sanki kendiniz için yapıyormuşçasına, bir kez başkaları içi gerçekten ve ciddi olarak bir şeyler yapmaya giriştiğinizde, bu ger çeği keşfedeceksiniz. Hayır, "başkalarına yapın" demek istemiyo rum; "başkaları için yapın" diyorum.

Ben, "altın kural"ı harfiyen izlememeye dikkat ederim; çünkü bu, farklı kişilerin birbirlerinden tümüyle farklı zevk ve tercihlerin dikkate almaz.

Başkalarına, kendinize ne yapılmasını istiyorsanız öyle dav ranmanız iyidir; ancak, söz konusu olan o başkalarının da, sizi hoşlandığınız şeylerden zevk alıyor olmaları şartıyla... Buna çol aşırı bir örnek vereyim: Bir mazoşistin bana altın kuralı uygulama sından pek hoşnut olmazdım! Başkalarının ona yapmasından hoş lanacağı şeyler olmadan da yaşayabilirim ben!

Tekrar konuya dönersek – başkalarına içten bir ilgi gösterdi ğinizde, onların da size içten bir ilgi sunmaları sonucu, sizin o "öze ben"inizin demir gibi yapısında sadece küçük bir çentik açılacaktır ama bu kadarı bile onu daha az özel hale getirmeye yetecektir.

Artık bu andan itibaren kendinizi düşünmekten, ya da birisi sizle konuşurken ne söyleyeceğinizi tasarlamaktan vazgeçip, onu dinleyin! Başlangıçta rol yapar gibi olsanız da, çok geçmeden bu davranışınız gerçek olacaktır.

Hayatın hangi alanında olursa olsun, kendisinden bir şeyler öğrenmediğim biriyle karşılaşmadım. Deneyimlerinin bir kısmı, ne kadar küçük olursa olsun bazı düşünce ve fikirleri, onlardan bana geçti. Böyle bir düşünce veya fikir gelmediğinde, elde etmek için

çaba harcadım. Rastladığım her kişiden bir şeyler kapamazsam, kendimi kişisel bir kayba uğramış hissederim.

O kişileri dinlemeseydim, bunlar olmazdı – burada *gerçekten* dinlemeyi kastediyorum. Daha önceleri de söylenmiş olduğu gibi, ancak dinlemeye başladığınızda gerçek eğitiminiz de başlar.

Bir etkinliğin ötekiyle kaynaşması doğaldır. Dikkatli dinlemeyle ilgiyi birbirinden ayırt etmek neredeyse olanaksızdır. Eğer insanları dinlemede sorununuz varsa, onlara ilgi duyun. Onlara ilgi duymakta zorlanıyorsanız, kendilerini dikkatle dinlemeye başlayın. Bunlardan biri, diğerini başarmanıza yardımcı olur.

O halde, açıklamış olduğum gibi, başkalarıyla ilgilenmedikçe, bencillikten tümüyle uzak bir şekilde onlar için bir şeyler yapmadıkça, o acımasız yalnızlık duygusundan kurtulamayacaksınız. Yaptıklarınızı bu nedenle yaptığınızın bilincindeyseniz, artık onlar bencilce şeyler değildir. Bunun üzerinde düşünmeyi bırakın, sadece yapın! Gerçi bu talimatları uygulamaya şu anda başlayacak olursanız, bunu temelde bencilce bir nedenle yapıyor olacaksınız; ama sanırım, kısa bir süre sonra bu nedeni unutacaksınız. Çünkü kendileri için bir şeyler yapacağınız insanlara gerçek bir ilgi duymaya başlayacaksınız.

İnsanları Sevmiyorsanız, Sevimsiz Olursunuz

Şu dünyadaki en yalnız insanlar, başkalarını sevmeyenlerdir. Birinden hoşlanmıyorsanız, ona ilgi duymanız da zor olur. Bunun tek çözümü, insanları sevmektir. Her karşılaşılan kişinin sevilemeyeceğini biliyorum, ama eğer tüm insanlara karşı bir hoşnutsuzluk duyuyorsanız, korkarım sizde bir yanlışlık var demektir.

Bir keresinde bir grup kolej öğrencisinden, sevmedikleri kişilerin adlarını en kısa zamanda bir liste halinde belirlemeleri istendi. Verilen süre sona erdiğinde, her öğrenci farklı sayıda isimler yazmıştı. Sonuçta ortaya çıkan durum (ki buna hiç şaşırmadım), listesi en uzun olanların en sevilmeyen kişiler olduklarıydı!

İnsanları sevmemek ve bundan nasıl kaçınılacağı konusunda başka görüşlerim de var, ama bunları daha sonra tartışacağım. Burada yalnızca, Benjamin Disraeli'nin şu sözünü tekrarlıyorum: "Hayat, önemsiz sayılamayacak kadar kısadır!"

Şimdi bunun, zihin organizasyonuyla ne ilgisi olduğunu düşüneceksiniz belki de. Gerçekten böyle düşünüyorsanız, beyin gücünün nerelere eriştiğini yeterince vurgulamamışım demektir. Sizlerde var olduğuna inanılan her yetenek ya da beceri, doğrudan beyin gücüne bağlıdır. Buna, fiziksel gücü ya da kulaklarınızı oynatabilme becerisini dahil etmiyor olsam bile, gerçekte bunlar da zihinsel organizasyonun birer parçasıdırlar.

Birine veya bir şeye duymakta olduğunuz ilgi derecesi kontrol edilebilir. Zihninizin bu ilgiyi kontrol ediş tarzı, tüm yaşamınızı daha iyi bir şekle sokabilir. Her şey size bağlı; hiç kimse size, benim şu anda yapmakta olduğumun ötesinde yardımcı olamaz. Benim yaptığımsa, ilginizi kontrol etmenin önemi konusunda sizi etkilemeye çalışmaktır.

Bu konuya çok fazla yer ayırdığımı düşünüyor olabilirsiniz, ama sizinle aynı görüşte değilim ve aslında henüz konuyu bitirmedim. Bundan sonraki bölüm, büyük ölçüde bu konuya ayrılmış bulunuyor ve sizler "ilgi" konusuyla kitap boyunca karşılaşacaksınız.

Lütfen bir kenara itmeyin. Her sevden usanmış gibi davranmak havalı olabilir, ama bunun, organize bir zihin oluşturma yolunda hiçbir yardımı olmayacaktır. Toparlamak gerekirse; başkalarına gerçekten ilgi duymaya başladığınızda, kesinlikle kendinize yardım ediyor olacaksınız. Önemli olan bu! *Ben* de şu anda yalnız *size* ilgi duymaktayım!

Benim, "usandırana kadar" tekrarlayıp durduğum bir gerçek var ki o da, bazı kişilerin tüm bu yazılanları kabul ediyor olmakla birlikte, asla uygulamamalarıdır. Lütfen unutmayın, bu yazılanların size yardım etmesinin tek yolu, uygulamadır. Sürüyle insan kitap okur ve sonra da, bunların kendilerine bir yarar sağlamadığından yakınır. Ama bunun için yazarları değil, kendilerini suçlamalılar. Siz de, bu bölümü okuduktan sonra, ancak *günün birinde,* belki başkalarına ilgi duymayı denemeniz gerektiği konusunda belirsiz bir görüşe vardıysanız, unutun gitsin! Yardım arıyorsanız, zihninizi ve dolayısıyla yaşamınızı düzenlemek için uğraşmak istiyorsanız, *çalışın* o zaman!

Kendi iyiliğiniz için belirsizlikten kurtulun artık; eğer önerdiklerimi uygulamaya niyetiniz yoksa, benimle aynı görüşte olmaktan da vazgeçin. Sizlerin edilgen bir kabul yerine, etkin bir ret göstermenizi yeğlerim. Eğer başkalarına ilgi duymanın size yardım

edeceğine inanıyor ve buna inanmakla bir şans elde edeceğinize aklınız yatıyorsa, o zaman, başkalarına içten bir ilgi duymaya başlamalısınız – HEMEN ŞİMDİ! Sonunda, aracın amacı haklı kıldığını kabul edeceksiniz ve bazen sizin için araçlar, amaçtan daha önemli bir hale bile gelebilir.

Bölüm 3

Hevesinizi Uyandırın – Amaçlarınızı Artırın

Psikiyatr: *Evet, sanırım sorununuzun çözümünü biliyorum. Kendinizi daha istekli hissetmelisiniz; daha etkin ve girişken olmanız gerekiyor. İşinize dört elle sarılmalısınız. Bu arada, ne tür bir iş yapıyorsunuz?*

Hasta: *Mezar kazıcısıyım!*

Yukarıdakinin bir şaka olduğunu ve pek ciddiye alınmaması gerektiğini fark ettiğinizden eminim. Her şeyin bir sınırı var kuşkusuz. Ancak pek az şeyi, güvence içinde aşırı noktalara taşıyabilirsiniz.

Yine de, Ralph Waldo Emerson şöyle demişti: "Hiçbir büyük iş, hevessiz başarılamamıştır." Aslında ben, bu kadar kesinlik gösteren, geniş kapsamlı ifadeleri genelde kabul etme eğiliminde olmamakla birlikte, bunu ediyorum. Bu ifadenin bir istisnası olduğunu bilmiyorum ve açıkça söyleyeyim ki, var olduğunu da sanmam. "*Hiçbir* büyük iş hevessiz başarılamamıştır", bazı yeterli ve hayli iyi işler belki, ama büyük olanları asla.

Hiçbir insan büyük bir işi, üzerinde hevesle çalışmaksızın başaramamıştır. Hiç sanmıyorum ki, bir bina veya köprü ya da dikkat çekici bir başarı, heves olmaksızın gerçekleştirilmiş olsun. Hiçbir birey, kendini vermeksizin büyük bir bilgi birikimine ulaşamamıştır. Tüm başarılı satıcıların ortak noktaları, ürünlerine karşı duydukları coşkudur.

Bir hüner geliştirmek, herhangi bir dalda işinin ehli olmak, değerli bir şey yaratmak – tüm bunlar için insanda heves olması

gerekir. Kuşkusuz hepimiz, büyük şeylerin yaratılmasına aracı olacak kadar şanslı olamadığımız için, bu konuda niçin bu kadar yırtındığıma şaşıyor olabilirsiniz. Şunun için; daha sıradan işlerde bile heves, bir şeyin ve de her şeyin daha kolayca başarılabilmesini sağlar. Eski filozoflardan Terence şunu demişti: "Kolay olan hiçbir şey yoktur ve zorluğu oluşturan, onu isteksizce yapmaktır."

Bir makale yazmayı hiç denediniz mi? Eğer onu zahmetli bir iş gibi görür ve isteksizce yaklaşırsanız, ne kadar zorlanacağınızı belirtmeme gerek yok. Ama ona biraz heves katabilseydiniz, yazdığınız makale sadece daha iyi olmakla kalmaz, sizin çalışmanız da sırf bir iş olarak görülmekten çıkardı. Hatta onu yaparken zevk bile alabilirdiniz.

Mektup yazmaktan nefret eden biriyseniz, bunu salt yapılması gereken bir iş olarak görmekten vazgeçin; işe biraz hevesle başlayın, bir süre sonra mektup yazmayı özler hale geleceksiniz.

Bir önceki bölümde, başkalarına ilgi duymanın önemini vurguladım ve ayrıca, böyle bir girişimi ileri bir tarihte gerçekleştirmeyi düşünmenin de size pek faydası olmayacağını belirttim. Buna şimdi başlayın, yoksa hiç başlamayacaksınız. Şimdi başlamak için ilginizin uyanması gerekir ve bunun tek yolu da heves duymaktan geçer. Bu kitapta, insanlara en çok yardımı dokunacak iki kelimeyi seçmem gerekseydi, bu iki kelime "hevesli ilgi" olurdu. Uyuşuk bir ilgi ile, hiç ilgi duymamak birbirine çok yakındır.

Burada bütün söylemek istediğim şu: İçinizde başkalarına yönelik bir coşku ve heves yoksa, gerçek bir ilgi duymanız da mümkün olamaz. Ben, pek çok kişinin arkadaşlığını, onların işlerine ya da sorunlarına heves yüklü bir ilgi göstererek kazandım. Yine tekrar olacak ama, sizinle konuşan insanları iyi dinleyin diyorum; ve bu konu tekrarlanmaya değer önemdedir. Wilson Mizner şunu demişti: "İyi bir dinleyici yalnızca her yerde popüler olmakla kalmaz, bir süre sonra bazı şeyleri de bilir hale gelir!"

Sadece "Elinizden Geleni"mi Yapıyorsunuz?

İnsanın günlük yaşamındaki amacı —kendisi için koyduğu hedefler— hevesiyle yakından ilgilidir. Heves konusunda söylenmiş veya söylenebilecek her şey, genelde amaçlar konusunda da doğrudur.

Ben ne psikolog, ne de psikiyatr olduğumdan, heves ve amaçlar üzerinde bilimsel açıklamalara girişecek değilim. Bununla birlikte, bu konuda vurgulamak istediğim kesin inancım, bu olguların zihinden kaynaklandıkları ve kendi kendilerini kontrol edebildikleridir.

Benim gibi sizlerin de fark ettiğinden emin olduğum nokta, insanı teşvik eden bir amaç olmaksızın büyük bir başarıya ulaşılamayacağıdır. Burada sorun, pek çok insanın kendileri için belirledikleri hedeflerin, bu kişilerin gizli yetenekleriyle uyuşmamasındadır. Bazılarıysa, hedef falan belirlemezler. Bir de, "neredeyse başaracak" olanlar var ki bunlar da, başarı için ellerinden geleni yaptıklarına kendilerini inandırmış olanlardır.

Bu, "elimden geleni yaptım" mazeretinin, eskiden beri kullanılagelmekte olan beceriksizce bir özür olduğu kanısındayım. Çoğu zaman herkese verilen bir örnek nasihat şudur: "Sen elinden gelenin en iyisini yaptın, gerisine aldırma." Belki bazı hallerde bu böyledir, ama çoğu hallerde değil; böyle bir davranışın oluşturduğu zihinsel barikatı aşıp geçmek, zamanla daha da zor bir hal alır.

Sürekli olarak, elinizden geleni yaptığınıza inanıp o barikatları oluşturmak yerine, niçin bunları kırıp geçmiyor ve hedefinizi, kendinize sınır kabul ettiğiniz noktanın biraz daha ötesine taşımıyorsunuz? Bunu yapabileceğinize inanın, muhtemelen yapacaksınız!

Çelişmeler çoğu zaman umutsuzluğa neden olurlar. Bırakın artık yapamam, edemem, olamaz, olmayacak vs. demeyi; böylece, hedeflerin bazılarına ulaşacaksınız. Sizlere, yapamam, edemem türünden şeyleri bırakmanızı söylerken, ahlaki bir gevşeklik ya da kuralara karşı itaatsiz olmayı öneriyor değilim. Benim vurgulamak istediğim nokta, pek çok kişinin başarı kazanamayışına, kısa görüşlü olması, kolaya kaçması ve şunu ya da bunu "yapamam" şeklindeki tutumunun neden olduğudur.

Her Şeyle Başa Çıkabilirsiniz

Karşınıza çıkan herhangi bir durum ya da sorunla kolayca başedebilmeniz ne harika olurdu, değil mi? Evet, bunu yapabilirsiniz! Kendinizi buna içtenlikle inandırırsanız, çok daha mutlu biri ola-

caksınız. Tabii ki öyle. Karşılaştığınız her şeyle başa çıkabilirsiniz. J.A. Hadfield; "Genel deneyim, bizlerden büyük şeyler beklendiğinde, bu meydan okumayı korkusuzca kabul eder ve gücümüzü de güvenle kullanırsak, her zorluk ve tehlikenin onunla başetmek için gerekli gücü de yanında getirdiğini öğretir," diyor.

Eminim, olağanüstü durumlarda insanların birdenbire insanüstü güçlere kavuştukları konusundaki öyküleri duymuşsunuzdur. O insanlar, altında sıkışıp kalan sevdiklerini kurtarmak için otomobilleri kaldırır ya da, yapmaya "zorunlu" oldukları için pek çok akıl almaz işi başarırlar. Bu öykülerin bazıları uydurma olsa bile, pek çoğu tümüyle doğrudur. Bazen koşullar sizi bir duvara çarpıverir ve her şey kaybedilmiş gibi görünür – ama belki de bu, başınıza gelebilecek en iyi şeydir.

İnsan, bir şeyler yapmasının zorunlu olduğu anlarda, genellikle bunu yapar; ama bedenen, ama zihnen... Bu bana, müteveffa mizahçı Sam Levenson'ın anlattığı bir öyküyü anımsatıyor:

Fakir bir aile yıllardan beri tek kızlarını evlendirmeye uğraşıyormuş. Sonunda çok zengin bir genç adam, kızla ilgilenmiş.

Kızın harika bir aşçı olan annesi, hedefi gözünden vurmak için genç adam ve ailesini bir akşam yemeğine davet eder. Kuşkusuz konuklar, yemeği kızın pişirdiğini sanacaklardır. Anne, bütçesini de zorlayarak, besili bir hindi ve gerekli tüm öte beriyi satın alır. Hayvanı pişirirken de bütün hünerini ortaya döker.

Derken, o önemli akşam gelip çatar ve sıra hindiye gelir. Evin kızı tepsideki nar gibi hindiyi mutfaktan içeriye taşırken, kabinin gümbürtüsü neredeyse salondan duyulacak haldedir.

Kız tam mutfaktan çıkmış gelirken, topuğunun takılmasıyla birlikte hindi tepsiden fırlar ve tüm odayı boydan boya geçerek bir köşeye yuvarlanır. Sessizlik bir bomba gibi patlamıştır sanki. Kızın annesi, tüm planlarının mahvolduğunu gördüğü anda, tıpkı hindi gibi köşeye sıkışmıştır.

Kadın, bir an, sanki Tanrı'dan yardım istermişçesine tavana diker gözlerini. Sonra, herhalde yardım gelmiş olmalı ki, birden yüzü aydınlanır ve afallamış durumdaki kızına, "Sorun değil, hayatım," der, "bu hindiyi mutfağa götür de öbürünü getiriver!"

Benzer bir durum (yani köşeye sıkışma hali) kırk yıl kadar önce benim de başıma geldi. O tarihlerde bir erkek yardımcımla birlikte, bellek konusunda eğitici gösteriler yapmaktaydım. İşi onunla

aramızda paylaşmıştık; sahnedeyken bir yarıyı o, daha zor olan öteki yarıyı da ben hatırlıyordum. Derken, ortağım başka bir işe geçti ve ben zor duruma düştüm; çünkü yerine getirmem gereken anlaşmalar vardı ve ortağım gitmişti. Benimle ilgili organizasyonları düzenleyen büroyu arayarak, yapılan anlaşmaları yerine getirmemin olanaksız olduğunu ilettim. Bürodan birisi bana, artık çok geç olduğunu, yerime başka birini koyamayacaklarını ve devam etmem gerektiğini bildirdi.

Müşkül bir durumdaydım. İşi tek başına götüremeyeceğimi düşünüyordum; hatırlamam gereken tüm o şeyler bir kişi için çok fazlaydı. Ayrıca, gösterinin fiziksel performans yanı da, bir kişinin başa çıkamayacağı kadar zordu. O sırada bir büro görevlisi, bu gösteri iki kişilik olduğuna göre, niçin eşim Renee'nin yardımına başvurmadığımı sordu.

İyi de, Renee profesyonel bir model olmasına karşın, daha önce dinleyiciler önünde hiç konuşmamıştı. Ancak, başka çarem kalmadığından, türlü diller dökerek onu kandırmaya çalıştım ve sonunda, sırf anlaşmalarımın gereği yerine gelsin diye, yardımcı olmayı kabul etti.

İlk dinleyicilerin önüne çıktığımızda, ikimiz de korku içindeydik. Karım, tek söz bile edebileceğini sanmazken ben, tüm o şeyleri hatırlayıp, bu arada izleyicileri eğlendirebileceğimden de hiç emin değildim. Ne şarkı söyleyebilir, ne de kuş taklidi yapabilirdim; kısaca, bir felaket bekliyordum.

Koşullar bizi bir köşeye sıkıştırmıştı, ama bu zor durum kendi gücünü de yanında getirdi. Programımız, o zamana kadar olanlardan çok daha iyi geçti. İzleyicilerin, hatırlama gösterisi için karşılarında iki kişi yerine bir kişi görmeleri ve bu kişinin de tüm o hatırlama işinin tek başına üstesinden gelmesi son derece etkili olmuştu. Renee ise bu başarıya, birinci sınıf bir gösteri için eksik olan bir şeyi, pırıltıyı ekledi ve böylece turumuza devam ettik.

Benim zorunluluk sonucu başıma gelen bu iş, "yap ya da öl" denilen türdendi ve benim için çok iyi olmuştu. Bu olaydan sonra eşim ve ben, tüm ülkeyi dolaşarak gösteriler sergiledik. Bellek konusunda çok satan kitaplar yazma onuruna eriştim. Bugün, yüksek ücretler karşılığı konuşmalar yapan ve bellek konusunda seminerler düzenleyen biriyim. Her ulusal televizyonda gösteriye çıktım – yurtiçi ve yurtdışında. Eğer şartlar, bende var olduğunu fark etme-

diğim yeteneklerimi kullanmam için beni zorlamasaydı, bunların hiçbiri olmayacaktı.

Bunları söylerken, olayları manipüle ederek, kendinizi köşeye sıkıştıracak durumlar yaratmanızı öneriyor değilim. Benim demek istediğim, heves, amaç ve girişimin de aynı sonuçları doğuracağıdır. Bu üç unsur, köşeye sıkışmış olmanın doğuracağı gücü size sağlayacaktır; üstelik, umutsuzca bir yenilgi beklentisine kendinizi kaptırmaksızın. Yaşamımızın büyük bir bölümü, bir tür "köşeye sıkışmalardan", yani şu ya da bu şekilde çözülmeleri gereken sorunlardan oluşur. Tamam o halde, heves ve amaçlılık alışkanlığını bir kez kazandığınızda, sorunları çok daha hızlı ve kolay bir şekilde çözeceksiniz; neredeyse ortada bir sorununuzun olduğunu bile fark etmeksizin.

Bir kez bu alışkanlığı edindiğinizde, artık sorunlarınız konusunda üzülüp sıkılmaktan vazgeçin; bunun yerine, her zorluğun üstesinden gelebileceğinize inanın; çoğu zaman gerçekten de başaracaksınız bunu.

Kendinizi İpnotize Etmenin Yolları

Bir şeyi yapabileceğinize inanmış olmak, onu başarmak kadar önemlidir. Sizden, dağları yerinden oynatmanızı, ya da buna benzer şeyler yapmanızı istemiyorum. (Gerçi James Barrie'ye bakılırsa, pek çoğumuz dağları hareket ettirebileceğimize eminmişiz, yeter ki diğer insanlar tepeleri aradan çekiversinler...) Ben, genelde akıl sınırları içindeki şeylerden söz ediyorum, bazen de biraz akıl dışı olanlardan.

İpnotizma da buna iyi bir örnek veya kanıttır. İpnotik telkin sonucunda insan, aslında olmadığı biri olduğuna inandırılır, ya da normal olarak yapamadığı bir şeyi yapabilir.

İpnoz altındaki bir kişi tümüyle ve kuşku duymayacağı şekilde, bir dolmakalemin kendisi için kaldırılamayacak kadar ağır olduğuna inandırılabilir. Bir kez buna ikna olunca da, artık kalemi yerinden kaldıramayacaktır. İpnotizma gösterilerin bu ve benzer şekillerini görmüş olduğunuza kuşkum yok. Ayrıca pek çoğunuzun, ipnotizmanın telkinden başka bir şey olmadığını bildiğine de eminim.

Kendi kendine ipnotizma veya telkin, hepimizde çok sık olarak görülür. Bizler, kendimizin veya başkalarının neden olduğu telkinler sonucunda kolayca etki altına gireriz. Birinin esnediğini gördüğünüzde nasıl esneme ihtiyacı hissettiğinizi, ya da gözleri sulanan biri karşısında sizin de gözlerinizin sulandığını bilirsiniz. Şu anda size ufak tefek kaşıntılardan söz etsem, büyük olasılıkla kol, bacak veya yüzünüzü kaşıma arzusu duyarsınız. Belki de şu anda kaşıyorsunuz bile, değil mi?

Çok yıllar öncesinin şu Uji Tahtası (*doğaüstü yollardan bilgi edinmek için kullanılan, harflerin yer aldığı bir tahta* -ç.n) çılgınlığını anımsıyor musunuz? İnsanların, tahta üzerinde durmaksızın kayıp duran ve her türden soruya yanıt veren o hareketli parçayı nasıl hayretle izledikleri hatırınızda mı? Olup bitenlerin bir telkinden ibaret olduğunu söylersem, umarım pek çok kişinin inancını sarsmış olmam. İncelikli bir kendi kendini telkindi o – ama yine de telkindi.

Bunu kendinize kanıtlamak ister misiniz? Yüzük gibi küçük bir objeyi, on on beş santim boyundaki bir ipin ucuna bağlayın. Sonra, beş tane kadar iskambil kâğıdını, yüzleri yukarı gelecek şekilde açın. İpin yüzük olan ucunu bir kartın iki üç santim kadar üzerine getirin ve yüzüğe ufak bir ilk hareket verin. Daha sonra göreceğiniz şey, yüzüğün siyah kartların üzerindeyken sürekli olarak ileri geri hareket ederken, kırmızı kartların üzerine getirildiğinde daima dairesel hareketler yapacağıdır.

Denemeye başlamadan önce, yüzüğün hareket dizisini zihninize kesin ve güçlü bir şekilde verleştirin: Siyah kartlarda ileri geri, kırmızılarda daire şekli... Şimdi isterseniz deneyin, ya da bunu bir arkadaşınız yapsın; haklı çıktığımı göreceksiniz. Yüzüğün her kart üzerinde şöyle ya da böyle hareket etmesi için, ona bir zaman tanıyın. Bu yapılan, oto-telkin'e bir örnektir kuşkusuz; zihninizin, fiziksel hareketleri nasıl kontrol edebildiğine bir örnek. Bu bazen öylesine ince bir şekilde işler ki, farkına bile varamazsınız.

İşte gördüğünüz gibi, birtakım şeyleri yapabileceğinize kendinizi inandırmak –o şeyler konusunda istekli de olmak– başarınıza gerçekten yardımcı olacaktır. Bu durum, "yılda 25.000 dolar kazanan" satıcının öyküsünde gayet iyi ifade edilmiştir. Bu adam her yıl ne yapıp edip, ona yılda 25.000 dolarlık komisyon sağlayacak bir satış yapmayı sürekli başarıyordu.

Bir sene, onun satış bölgesini yüzde otuz daralttılar, fakat o yirmi beş bini kazandı. Ertesi yıl, onun satış alanı yeniden daraltıldıysa da, o aynı parayı yine de kazandı. Bir sonraki yıl, bu adamı tümüyle el değmemiş bir bölgeye gönderdiler; burada onun özel ürünü hiç piyasaya sürülmemişti. Adam orada da 25.000 dolar kazandı!

Görüyorsunuz işte; bu kişi, daha fazla kazanamayacağı konusunda kendisini şartlandırmıştı. Bunu yıllarca kafasında işlemiş ve sonunda inanmıştı. Bu nedenle, daha fazla kazanmak için hiç uğraşmıyordu. Eğer onu, bu paranın çok güç kazanılacağı bir yere yollamış olsalardı, o çok daha sıkı çalışarak bu parayı çıkarırdı kuşkusuz. Ama mademki kolay bir yere gönderilmişti, o da ona göre çalışırdı, kendini sıkmadan; nasıl olsa 25.000 dolardan fazla kazanamayacağını biliyordu; o halde niye kendini zorlasındı!

Bu size budalaca gelebilir, fakat hepimizin yaptığı bu. Nedeni mi? Bana sormayın, bilmiyorum zira. Bizler, kendimiz hakkında tahminlerde bulunur, sınıflamalar yapar, kontenjanlar koyarız; belki de bilinçaltında oluşturduğumuz bu kotaları aşmak içinse nadiren çaba gösteririz. Bizim 25.000 dolarlık satıcı için de tek bir çözüm vardır: Kendisinin yılda 50.000 dolar kazanacak biri olduğuna kendini inandırmak!

Aynı çözüm hepimiz için geçerli. Başarısızlıktan öylesine korkmaktan ve kendinize, kolayca ulaşabileceğiniz hedefler göstermekten vazgeçin. Hedefleri biraz daha uzağa koyun; bunlar size önceleri bayağı uzak görünseler de, onlara ulaşmak için çabalarken, ilk koyduğunuz hedefleri de arkanızda bırakmış olacaksınız. Bu hedeflere coşkuyla, istekle ulaşmaya çalışın ve hatalar sizi bundan alıkoymasın. Unutmayın ki yaptığınız her hata, bundan sonraki denemenizde artık tekrarlamayacak olduğunuz bir şeydir.

Kazanmaya karar verin; bunun için gösterilecek o coşkulu çaba sırasında, eşitsizlik sizin için bir avantaj olacaktır. Eğer siz, başarıya ulaşmak yerine, sadece başarısızlıktan kaçmayı hedef edinmiş biriyseniz, gökteki ay yerine yerdeki çukura bakıyorsunuz demektir. Bu durumda sizler, daha önce bahsettiğim "neredeyse kazanacaktı" sınıfına giriyorsunuz; halbuki önce aya baksaydınız çok daha başarılı olabilirdiniz. Sizler, bir türlü inanamadığınızdan, 25.000 dolardan fazla kazanmak için uğraşmaktan korkan o satıcısınız. Sizler, başarısızlıktan çekindiği için hiçbir şey yazmamış olan

o ürkek ve kuruntulu yazarsınız. Kendiniz için hep bir "çıkış" kapısı bırakıyorsunuz. Davranışınız şu: "Bunu deneyeceğim, ama eğer beceremezsem, her zaman ondan kurtulabilirim – ya da onun yerine şunu ya da bunu yaparım."

Eğer kendiniz için bir çıkış kapısı bırakırsanız sizin zihninizdeki bu çıkış kapısı sık sık, başarmayı arzuladığınız hedefin yerini alacaktır. Fatih William, İngiltere'yi başarıyla istila ettiğinde, kendini bilerek köşeye sıkıştırmaya karar verdi ve ordusuna bir kaçış fırsatı tanımamak için, karaya çıkar çıkmaz teknelerini ateşe verdi. Artık kazanmak zorundaydı. Onun, kaybetme durumunda bir çıkış yolu düşünmek için zamana da ihtiyacı olmadı – çıkış yolu yoktu ki!..

Ödül Kazandıran Tek Bencillik

Bencillik olmaksızın dürtüler de olmazdı. Bencillik konusundan bu kitabın değişik yerlerinde söz ettim ve bazı bencillik türlerinin sizler için iyi olduğunu belirttim. Kötü olan türü, başkalarına acı verenidir.

Benim fark ettiğim şey bencilliğin, her bireyle mevcut olan güç, amaçlılık ve girişimcilik özelliğini sağlayan unsur olduğudur. Pek çok satıcı grup ve organizasyonlarında bulundum; buralarda, ganimet ve ödüller, işin başındaki insanlara dağıtılıyordu. Hep dikkat ettiğim şey, bu insanların, kendi alanlarında en üstün kişi olmayı isteyecek kadar bencil ve kendilerini öven kişiler olduklarıydı ve ben bunun iyi olduğunu düşünüyorum.

Yine bu insanlar, başkalarında ve de özellikle müşterilerinde, yüksek düzeyde bir ilgi uyandırma yeteneğine sahiptiler. Satıcılık konusundaki herhangi bir kitabı okuduğunuzda, şunu öğrenirsiniz: özellikle katı müşterilere bir şeyler satabilecek aşamaya ulaşmak için, kendinizden veya satıştan kazanacağınız paradan söz etmek yerine, o kişilere ilgi göstermeniz gerekmektedir. Onların iş sorunlarına ilgi gösterin, böylece ürününüzün onlara nasıl yardımcı olabileceğini de öğrenmiş olursunuz.

Hepimiz birer satıcı olduğumuz için, burada satıcı örneğini kullanıyorum. Bizim, özel bir ürünü satmak için yollara düşmemize gerek yok; hepimiz başkalarına hep bir şeyler satmaya çalışıyo-

ruz: Fikirlerimizi, görüşlerimizi ve kişiliklerimizi... Hayatınızı kazanmak için ne iş yaparsanız yapın, siz bir satıcısınız!

O halde tekrar geriye, başkalarına ilgi duymak konusundaki ilk önermemize dönelim. Zihnin aynı anda iki şeyi birden düşünmesi imkânsız olduğuna göre, başkalarını düşünmeye başladığınızda, kendinizi çok fazla düşünüp tasalanmaktan da kurtulmuş olacaksınız.

"Hiçbir insan tek başına bir ada değildir" diye söylenmişse de, pek çoğumuz yaşamımızı tıpkı bir ada gibi sürdürmekteyiz. Başkalarının sorunlarına hiçbir ilgi duymuyorsanız, onlar da sizinkilere duymayacaktır.

Her zaman çevrenizde, sizi kuşatan hayali bir duvar var. Siz dışarı çıkamıyorsunuz, başkaları da içeri giremiyor. Bu duvarı aşabilmenizin tek yolu, başkalarına bir ölçüde ilgi göstermektir. Başlangıçta bir yere varamazsanız, bu defa diğer insanlara yönelin ve her ne yapıyorsanız, onu daha çarpıcı ya da kısaca, daha hevesli bir şekilde yapın. Deneyin de, görün!

Kendiniz Yerine Başkalarını Düşünmek

Ve —işte bu önemli! Seneler önce, her yıl milyonlarca dolar kazanan birinden, bu başarısının sırrını özetlemesini rica ettiğimde, hiç duraksamadan bana söylediği şu oldu: "Kendimden ziyade, müşterilerimi düşünmek." Bu kişi, iş yönetimi alanındaydı; insanları, onların finansal kaynaklarını, vergi hesaplarını vs. yönetiyordu. Adam kesinlikle haklıydı, çünkü müşterilerinin başarılı olmalarına yardım ettikçe, bu kendiliğinden ona da başarı kazandırıyordu.

Bunun üzerinde düşündüğümde, benim yaşam felsefemin de böyle olduğunu ve mesleğim konusunda da bu düşünceye sıkı bir şekilde bağlı olduğumu fark ettim. Hâlâ da öyleyim. Bir kitap yazmak için anlaşma yaptığımda, aklım yayıncıma gider; onun iyi satacağı bir kitap, başarı kazanacak demektir.

Ayrıca, telif ajansımı da düşünürüm; eğer kitabım başarılı olursa, bunun ona da büyük yardımı olacaktır. Bu arada, o kitabı satın alacak olan kişiyi de düşünürüm, çünkü ona, parasının karşılığından daha fazla bir şey vermek isterim.

Durum apaçık: Yayıncıma satabileceği bir kitap verir, okuyucumu da memnun edersem, o zaman ben de başarılıyım demektir.

Bu düşünüş tarzım, eskiden olduğu gibi şimdi de bana çok yardımcı oluyor. Bir gazeteciyle görüştüğümde, kafamda ilk oluşan şey şudur: "Bu kişinin iyi bir haber çıkarmasına yardım etmek istiyorum. Editörünün bu yazı için onu kutlamasını arzularım. Onunla, yapabileceğim en iyi görüşmeyi yapmak, beni gerçekten hoşnut edecek" vs... Böyle bir davranışta, başarısızlığa neredeyse yer yoktur. Bu şekilde zihninizi kendinizden uzaklaştırıyor olmanız, sizi olabileceğiniz en iyi düzeye getirir; çünkü bir başkasını düşünüyorsunuz.

Ama konuşmacı olarak bir şirket toplantısına katıldığımda, şirketteki benimle ilgili kişiyi, ya da beni kiraladığı için doğrudan sorumlu olan reklam ajansını düşünürüm. İsterim ki, bu kişi takdir kazansın, Harry Lorayne'i "ayarlayacak" kadar uyanık olduğu için tebrik edilsin. Gerçek şu ki, eğer o kişi iki üç kez kötü konuşmacılar getirirse, başı dertte demektir; ayrıca, reklam ajansı da ekmeğinden olur. O yüzden ben, o kişi için müthiş bir iş yaparım. Bu beni hiç incitmez! Aynı şeyi televizyona çıktığımda da yaparım; yapımcıyı ve/veya o programın koordinatörünü düşünürüm. Kafamdaki şey, *onlar*a yardımcı olmak, *onlar*ın iyi görünmelerini sağlamaktır.

Bir bellek semineri yönettiğim zaman, karşımdaki insanların, zihinleri ve bellekleri konusunda, eskiden rüyada bile göremeyecekleri birtakım şeyler öğrenmelerini isterim. Gözlerinin parıldamasını arzularım! Tabii ki bu, yalnızca hayırseverce bir görüş değil. Böyle düşünmemin nedeni şu: ben anlattığım konuyu, herkesten daha iyi öğretirim; karşımdakilerin öğrendiklerinden emin olurum. Onların mutlu olmalarını sağlarım ve o insanlar yıllar boyu beni, sistemimi ve onlara öğrettiklerimi konuşur dururlar. Bu da beni incitmez! Bu felsefe her alanda iş görür. En iyi satıcılar, müşterilerine hizmet etmeyi gerçekten isteyenlerdir; onlar bu müşterilerin —yani alıcıların— kendi patronlarının gözünde iyi görünmelerini de isterler. Sigorta ve emlak acentaları, müşterileri için en iyisini yapmayı istediklerinde, bir süre için komisyonlarını düşünmeyi bırakır, bunun yerine, karşıdakine sırdaşlık, güven duyguları aşılamaya başlayarak, onlarla iş ilişkilerini sürdürürler.

Yeni yeni tanınmaya başlayan sanatçılar için klip kayıtları ya-

pan bir stüdyo sahibi tanırım. Bu kişi daima ilk olarak müşterisini ön planda tutar; öncelik müşterinindir. "Onun sesini daha iyi nasıl çıkarabilirim?" diye düşünür ve kendisi için fazla zamana ve masrafa bile mal olsa, o sesi elde eder. Bunun için de stüdyosu sürekli doludur; bu şekilde düşünüp çalıştığı içindir ki, insanlar ondan gün almak için yarışırlar.

Bu sistemi uygulayacak olursanız, kaybetmenize olanak yoktur. Eğer bu sizde işe yaramıyorsa —ki buna inanamam— o zaman eski halinizden daha kötü olmayacaksınız. Bu davranış tarzının, sizi her yönden daha iyi bir duruma getirmeyeceğini düşünemiyorum. Tüm bunların özünde yatan ise şu: İnsanların sizinle ilgilenmelerini istiyor musunuz? Kolay... Onlarla siz ilgilenin ve bunu onlara *gösterin*!

Bölüm 4

Sonuç Almak İçin Etkili Düşünün

Düşünmek en zor iştir; pek az kişinin bu işe girişmesinin nedeni herhalde bu olsa gerek.

HENRY FORD

Düşünmek nedir? Buna rasgele vereceğim yanıt, "düşünme işinin" kolay tarif edilemeyeceği olurdu. Baktığım bir sözlük "düşünmek" sözcüğünün karşılığı olarak yaklaşık otuz kadar farklı tanım içermekteydi.

Bunlardan, aşağıdaki üç tanesi en uygun görünenler: 1) Zihinde evirip çevirmek; tasarlamak; akılda tartmak; muhakeme etmek; bir karara varmak için sürekli olarak ölçüp biçmek; anlamak veya çözmek; 2) Zihinde muhafaza etmek, anımsamak veya anmak; 3) Olmasını beklemek veya sezinlemek.

Bu üç tarif bize, düşünmenin ne olduğu konusunda oldukça geniş bir tablo veriyor. Şimdiki zamanda yapılan düşünme, çoğunlukla sorun çözme işidir; geçmişe yönelik düşünme, anımsamadır; gelecekle ilgili olarak yapılanı ise, önceden tahmin etmedir.

Kuşku yok ki, bu üç etkinlik son derece önemli. Yaşamlarımız, çözmekte olduğumuz irili ufaklı sorunlardan sürekli olarak etkilenmekte. Anımsama, sorun çözümü açısından büyük önem taşır; anımsadıklarımız, bizim bilgi ve tecrübelerimizdir ve size hatırlatmama hiç gerek yok ki, eğer bir sorunla ilgili deneyimimiz varsa, o zaman sorunun çözümü çok daha kolay olacaktır. Önsezgi denen şey, ileriyi görüş veya planlayıştır. Sorunları çözmek veya bazı kararlara varmak için, sonuçları düşünmeliyiz. Sonuçları düşünmek ise, önsezgi demektir.

Burada, tümüyle tatmin olmuş bir kişinin mutlu sayılıp sayılmayacağı tartışmasına girmeden, işaret etmek istediğim, bizim bir gereksinmeyi tatmin etmek için düşündüğümüzdür. Tümüyle tatmin olmuş bir kişinin hiçbir gereksinmesi yoktur, bu yüzden de düşünmeye gerek duymaz. Ayrıca, mutluluğun anlamı konusunda her birimizin ayrı kişisel tanımları bulunduğundan, bu sonu olmayan bir tartışmadır. Ama yine kanımca, hiç düşünmeyen biri gerçekten mutlu olamaz – belki tatmin olmuştur, fakat mutlu değildir. A.B. Alcott şöyle derdi: "Düşünmek yaşam demektir; bunun için, düşünmeyen biri gerçek ve yüce bir anlamda yaşamıyor demektir. İnsanı insan yapan düşüncedir."

Berrak ve etkin bir şekilde düşünebilme yetisi, insanoğlunun en büyük varlıklarından biridir. Bizlere sürekli olarak, insanın hayvanlardan üstün olan yanının düşünme yetisi olduğu hatırlatılır. Pek çok hayvan kendini mükemmel bir şekilde idare eder; karada, denizde ve havada daha hızlıdır; bazısı, insandan daha güçlüdür ve daha uzun yaşar. Ancak, bizim düşünebilme yeteneğimiz, bizleri diğer hayvanlardan ayırır.

Bununla birlikte, bazı insanlar bu yeteneği kendiliğinden gelen bir şey gibi kabul ederler. Onlara göre düşünme, öylece oluveren bir şeydir; bu iş için ne zaman, ne de çaba harcarlar. Ne yazık ki, bu durumun sonunda yol açtığı şey, hep duymakta olduğumuz o 'kısır döngü'dür. Eğer düşünmeye yönelik çalışmaları ihmal eder, düzgün ve açık bir şekilde düşünmezseniz, onun ne demek olduğunu da bilemezsiniz, çünkü bu konuda hiç kafa yormuyorsunuzdur. Öte yandan, etkili bir şekilde düşünemediğinizi eğer fark edemiyorsanız, ne yapılması gerektiğini de asla bilemezsiniz. 'Kısır döngü' demekle neyi kastettiğimi anlıyor musunuz?

Etkili Düşünme Sanatı

Etkili düşünme bir sanattır ve bir sanatın, tıpkı resim ve müzikte olduğu gibi, devamlı alıştırma yaparak ve icra ederek canlı tutulması gerekir. George Bernard Shaw şöyle demişti: "Pek az insan yılda iki veya üç defadan fazla düşünür. Ben, haftada bir iki defa düşündüğüm için uluslararası bir ün yaptım." Buna katılmaktan başka yapacak bir şey yok. Gerçi ben kendisini kişisel olarak tanı-

mak mutluluğuna erişmediğim için, Shaw'un haftada bir iki kez düşünüp düşünmediğini bilemiyorum, ama hakkıyla ve etkili bir şekilde düşünme işini pek az kişinin gerçekleştirdiğini de kabul etmek gerek.

Düşüncelerimiz çoğu zaman belirsiz ve aldatıcıdır. Bu ise, hiç düşünmemek kadar kötü olmasa bile, iyi de sayılmaz. Ancak, yanlış düşünmenin kaynağını ve nedenlerini bilmek, bu kaynaklardan sakınmanızda kesinlikle yardımcı olur. Bunlardan benim önemli gördüklerimi, bu ve sonraki bölümde bulacaksınız.

Yanlış düşünmenin nedenlerinden biri, içinde yaşadığımız telaşlı çağdır. Pek çok insan, günlerinin yaklaşık üçte birini, düşünmeye hiç gerek göstermeyen —ya da daha ziyade kendilerinin öyle düşündüğü— o sıkıcı işlerinde ayak sürüyerek geçirirler. Uyanık oldukları saatlerin bir bölümü de herhalde televizyon karşısında geçer ve bunu yaparken de düşünmeye veya bir fikir oluşturmaya genelde ihtiyaç duymazlar. Ya da boş zamanlarını sinemaya gidip korku filmleri izleyerek geçirdikten sonra, kalan vakti, erkek iseler gazetenin spor sayfalarını; kadınsalar, moda veya kadın modası reklamlarını ve bir de çizgi romanları okuyarak bitirirler ve sonra, yatma saati gelir.

Peki, bu konuda ne yapabiliriz? Hayır, gazete, televizyon ve sinemaları yasadışı ilan edelim demiyorum. Onlar olmaksızın yapabileceğimizi de pek sanmam. Benim vurgulamak istediğim, düşünmek için zaman ayırmanın önemli olduğudur. Evet, düşünmek için *zaman ayırın*. Etkili düşünme yeteneğinin, hiç değilse gazete okumak için ayrılan ölçüde bir zamanı hak ettiği görüşünde değil misiniz?

Ben o görüşteyim. En azından, aşağıdaki habere konu olan kişiler açısından. Habere bakılırsa, St. Louis'deki Amerikan gizli servisi bir süredir, iki dolarlık banknotların "fersude" olup olmadığı konusunda sorulara muhatap olmaktaydı. Habere göre, bazı vatandaşlara, yirmi beş adet iki dolarlık banknottan oluşan desteleri 95 dolara alma fırsatı sunulmuştu! Bu banknot paketlerinin üzerinde "fersude" işareti vardı... Vatandaşlara, kerrat cetvelini ezberlemeleri söylendi!

Unutmayın, beyninizi kullanırken, onu canlı tutmak için gerekenden daha fazla bir enerji harcıyor değilsiniz; bu yüzden, onu kullanmaktan korkmanız anlamsız. Bu hayatın zaman zaman bir

zekâ savaşı haline geldiği doğru; öyleyse, savaşa niye silahsız gitmeli ki? İşte bu yüzden, var olan en fantastik mekanizmayı kullanmayı öğrenin – beyninizi.

"Akıllı Cehaletinizden" Yararlanmak

Etkili bir şekilde düşünmek için, aslında Tanrı vergisi olan doğal düşünme yeteneğinin yanı sıra, iki şey daha gereklidir. Bunlar, bilgi ve organizasyondur. Bazı problemler üzerinde net bir şekilde düşünemeyişinizin nedeni, o problemlerle ilgili tutarlı bilgiye ve deneyime sahip olmayışınızdandır. Bir konu hakkında hiçbir bilginiz yoksa, düşünce için başlama noktanız da yok demektir; ya da, yanlış bir değerlendirmenin sonucu olarak, yanlış düşünürsünüz. Düşünce, eylem için "başla" anlamına geldiğinden, muhtemelen yanlış hareket eder ve yanlış şeyi yaparsınız.

Bundan sonra dert etmeniz gereken şey, bu tutarlı bilginin nasıl elde edilebileceğidir. Eğer, çözmeniz gereken belirli bir sorunla ilişkisi varsa, o zaman işe koyulup, o bilgiyi aramanız icap eder. Çok belirli ve özel sorunlar bir tarafa bırakılacak olursa, size gerekli bilgiler genelde ancak, toplumsal deneyimlerle, başkalarını dinlemekle ve okumakla elde edilebilir.

Diğer insanlarla neredeyse sürekli görüştüğünüz ve de bir parça okuduğunuz için, yüz yüze geldiğiniz tüm bilgileri mutlaka kazanmış olduğunuz düşüncesine kapılmayın. Orada tek bir unsur eksik kalmış olabilir – bu da, ilgidir. Bir konu üzerinde geniş bilgi edinmek için, kendiliğinden oluşan bir ilgi ve/veya merak duymanız zorunludur. Aklıma gelmişken, başkalarında ilgi uyandırmanın iyi bir yolu, kendinizi fazlaca düşünmeyi bırakmaktır. Konuşmaktan ziyade, biraz dinlemeyi tercih edin, böylelikle bazı şeyler öğrenebilirsiniz. Bilgi kazanmanın bir başka yolu da okumaktır; ama gözlerinizle değil, aklınızla.

Bir satıcı, iş görüşmesi sırasında gereken cevabı anında vermek istiyorsa, ürününü ezbere tanıyor olmalıdır. O, bu konuda gerekli her şeyi öğrenmeyi kendine iş edinir. Toplantılarda, sürekli olarak pratik fikirler üretmekle ün kazanmış bir yönetici, bu fikirleri hiç yoktan yaratıyor gibi görünebilir, ama burada bir gerçek gözden kaçmasın. O kişi, doğabilecek tüm problemler konusunda

çalışmaya genelde bayağı zaman harcar. Böyle biri, bürodan çıktığı anda düşünme yeteneğinin kapısına kilit vuranlardan değildir. O, işiyle ilgili araştırmalar yapar ve işine içten bir ilgi duyar.

İşte size bir iş: Kendi etkinlik alanınızda (ya da herhangi bir alanda) açık ve etkili bir şekilde düşünmek istiyorsanız, bunun için gerekli tüm bilgileri elde etmeye bakın.

Bir konuyla ilgili bilgileri elde ettikten sonra da —öğrenmenin sonu yoktur, bilirsiniz— düşüncelerinizi organize etmeniz gerekir. Organizasyon, başka şeylerde olduğu kadar, net olarak düşünebilme konusunda da temel unsurdur. Diyelim ki, bir radyonun nasıl çalıştığı ve onun parçalarının ne şekilde bir araya getirileceği konusunda bazı bilgileriniz var. Bir gün sizin radyo göz kırpmaya başlıyor ve siz onu tamir etme dürtüsüne kapılıyorsunuz. Bu durumda, eğer işinizde tecrübeli biri olsaydınız, o zaman düşüncelerinizi organize etmede hiçbir zorlukla karşılaşmazdınız; onlar kendiliğinden bir düzene girerdi. Ama sizin bilgileriniz sınırlı.

Pek çok kişinin böyle durumlarda yapacağı şeyler, etkisiz düşünmenin mükemmel örnekleridir. Onlar şurada bir rezitöre dokunur, oradan bir kondansatör çeker, birkaç kabloyu söker, transistörleri kurcalarlar. Radyo konusunda sahip oldukları bilgiler, organizasyon bozukluğu yüzünden işe yaramaz haldedir. Halbuki organize düşünen biri, önce problemin özüne inecektir. Radyonun nesi vardır; arıza ne türdendir ve sahip olduğu o kısıtlı bilgi çerçevesinde, o tür bir arızaya ne sebep olabilir? Ah, evet, kondansatör. Tamam, kontrol edelim, ama bunu usulünce yapalım veya birine yaptıralım. Kondansatörün nasıl kontrol edileceğini bilmiyor musunuz? O halde öğrenin! Bunu öğrenmekle, deneyiminize bir şey daha katmış olacaksınız. Gelecek sefer de bu iş için başkasını aramanız gerekmeyecek.

Bir işi yapmak konusunda gerekli bilgi birikimine sahip olmadığınızı 'biliyorsanız', onu öğrenme yolundasınız demektir. Charles Kettering bunu şöyle ifade ediyor: "İnsan bir yerlere varmak istiyorsa, biraz *akıllı cehalet* sahibi olmalıdır. Günümüzde, insanın kara cahil olmasının hiçbir mazereti olamaz, ama akıllıca bir cehalet de yoksa üzerinde düşünebilecek pek az şey bulabilirdik.

Organizasyon konusuna gelince; özel bir şey hakkında sahip olduğunuz tüm bilgileri, eğer organize etmez ve düzenli bir şekilde kullanmazsanız, size pek yardımcı olamazlar. Demet halinde bulu-

nan, telden yapılma elbise askılarının arasından bir tanesini ayırmak istemiş ve başarısız olmuşsanız, ne demek istediğimi anlamışsınızdır. Bir metalin diğerinin içinden geçemeyeceğini bilmenize karşın, böyle bir olguyu gerçekleştirmeye çalışmanız beyhudedir. Halbuki, belki de en sonunda yaptığınız gibi, düşüncelerinizi organize etmiş olsaydınız, o kadar zorlanmazdınız.

Zihninizde hiçbir düşüncenin olmaması güçtür, kabul ediyorum; sürekli düşündüğünüzü söylüyorsunuz. Evet, hepimiz sürekli düşünüyor olabiliriz, fakat bu düşünceler belli bir hedefe yöneltilmemişse, o zaman örgütlenmemiş demektir. Düşünmekle, hayal kurmayı birbirine karıştırmayın!

Eğer yoğunlaşmaya kendinizi alıştırmak için yeterince zaman ve çaba sarfetmemişseniz, hayal kurma âdetine yakalanmanız çok kolaydır. Nedeniyse, düşüncelerinizin dosdoğru bir hedefe yönelmesinin ancak konsantrasyonla olabilmesidir. Düşüncenin, bir eyleme yol açması gerekirken, hayal kurma işinde bu nadiren olur.

Düşüncelerinizi berraklaştırmak için, yıllarca sürecek konsantrasyon çalışmaları yapmanıza gerek yok (yine de, 8. bölümde bazı egzersizler bulacaksınız), ama bunun bir çıkış noktası var —bu, düşünüyorken yazmaktır! Biliyorum, biraz basit bir fikir gibi geliyor— ama hafife almayın. Gelecek sefer, bir çözüm için uğraştığınızda, bir fikrin etrafında dolanıp durduğunuzda, ya da bir şeyin icadı veya yaratılması için çabalarken, düşünme safhasından pek öteye gidemiyorsanız, düşündüklerinizi yazmayı deneyin.

Eylem, yazmaya girişmenizle başlamıştır. Daha sonra, ilerlemeye devam edeceksiniz; çünkü, özel bir düşünce bir kez yazıldığında, ondan bir sonrakine atlamanız gerekecek ve böylece, sürekli bir şekilde hedefe doğru ilerliyor olacaksınız. Yazıya dökülmeyen veya ciddi bir konsantrasyonun ürünü olmayan fikirler, işe yaramayacak kadar silik ve kısa ömürlü olurlar. Bu konuda G.D. Boardman'in yorumu şu: "Eylem biçmek için, düşünce ek."

Önyargı: İnanmak İstediğinize İnanmak

İnsanın, düşünebilmeyi başarmadan çok önceleri duygularının bir kurbanı olduğunu fark etmek çok önemlidir kuşkusuz. Öfke, sinirlilik, haz ve korku türünden bu duygular, kolayca ve tümüyle silinip atılamayacak kadar derinlere yerleşmiştir. Ama sizin yine de, duygularınızla değil, aklınızla düşünmeye gayret etmeniz gerekiyor. Duygular, etki altında kalmamıza neden olur, alışkanlıkların ve önyargıların tutsakları olmamıza yol açarlar. Birçok bakımdan, hepimiz önyargılıyız ve böyle olmamız, kaçınılmaz bir şekilde düşüncelerimizi saptırmakta, belli kalıplara sokmaktadır.

Önyargı, birini veya bir şeyi önceden aleyhine olarak yargılama demektir. Günümüzde bu terim, çoğu zaman 'hoşgörüsüzlük'le eşanlamda kullanılmakta, hoşgörüsüzlük tabiri ise, genelde dinsel ve ırksal bakımdan aşırı tutuculuk anlamına gelen "bağnazlık"la karıştırılmaktadır. Ama hangi kelime kullanılırsa kullanılsın, bu çizgide düşünen biri, etkisiz düşünüyor demektir.

Bununla birlikte, ben "önyargı" ifadesini burada sözlük anlamıyla kullandım. Her ne kadar, elde tüm gerçekler mevcutken bile, doğru şekilde yargıya varmak insana zor gelse de, düzenli bir zihin yaratma hedefine varmayı amaçlıyorsanız, hiçbir şey hakkında önyargılı olmayın.

Ben, duygularımızdan tümüyle kurtulalım demiyorum tabii ki. Bu, hem olanaksız, hem de sakıncalıdır. Duygularımız olmasaydı, aynen bilimkurgu romanlarındaki kişilere benzerdik – düşünen makinalara. Hayır, bizler duygulardan kurtulamayız, ama onları dizgine vurmayı veya kontrol altında tutmayı öğrenebiliriz. Duygusal düşünmeyi bıraktığınızda, aşırı uçlardaki düşünceleri de durdurabilirsiniz. Eğer budala bir kadına rastlar ve "Şu kadınlar ne budala" diye düşünürseniz, işte bu aşırı bir düşünce olur. Bir tanıdıktan söz ederken, "O dünyadaki en kötü poker oyuncusudur," derseniz, yine aşırılığa kaçıyorsunuz demektir. Bir şeyi ilk kez deneyip de başarısız olduğunuzda, "Bunu asla başaramayacağım" diyorsanız, bu hem olumsuz, hem de aşırı bir düşünce olur. Pek çok hallerde aşırı düşünme şekli, duygusal ve önyargılıdır.

Hazır önyargılı ve duygusal düşünmeden söz ediyorken, gerekçelendirme konusuna da değinmeden geçmeyelim. Hepimiz davranışlarımıza bir gerekçe uydururuz ve muhtemelen bunu hep

yapacağız; ama yaptığımızın bahane bulmak olduğunu fark etmemiz, bunu daha az yapmamıza yardımcı olabilir.

Ne zaman birinin golf oyunu için, "Ne salakça bir oyun, koskoca adamlar zamanlarını aptal bir topun peşinde harcıyorlar," dediğini duyarsanız, bilin ki o kişi kötü bir golf oyuncusudur. Adam kel ve bu konuda da duyarlıysa, hemen, bazı uydurmalara inanarak akıl yürütmeye başlar: Alnın yüksekliği arttıkça insan daha zeki olur; beyin genişlediğinden, saçlar dökülür vs. (İyi de, Einstein öldüğünde kirpi gibi saçları vardı. Bu kitabı ilk olarak yazdığım 1961 yılında şöyle demiştim: "Şimdi benim de bir parça gerekçelendirmeye başvurduğumu fark edeceksiniz – kafamda yığınla saç var; en azından şimdilik." Ne yazık ki, bu durum şimdi değişmiş bulunuyor...)

Öte yandan, eğer bir kadın, kel kafalı erkeklerin daha iyi birer âşık, daha nazik ve anlayışlı kişiler olduklarını söylüyorsa, onun dazlak biriyle evli olduğundan ve kocasının saçlarının dökülmemiş olmasını gizlice arzuladığından yüzde yüz emin olabilirsiniz.

Pek çoğumuz, yakınlarımız ve akrabalarımız konusunda yapılan eleştirilere tahammül edemeyiz. Onların münasebetsiz davranışlarını haklı göstermek için her türlü gerekçeyi buluruz. Bunun yanlış olduğunu ima etmek istemiyorum; ama bu şekilde düşünmemiz doğruyu görmemize ve doğru olana inanmamıza yardımcı olamaz.

Doğal olarak, başkaları davranış veya inançlarına kılıf uydurduklarında hemen anlarız da, bunu kendimiz yaptığımızda o kadar kolay farkına varmayız. Her şeye bir gerekçe uydurma veya bahanecilik aslında, egomuzu tatmin etmenin bir yoludur ve bunun *birazcığı*nın da kimseye bir zararı olmaz!

Şimdi artık, önyargılı olduğumuzun, telkinden etkilendiğimizin ve davranışlarımızı haklı göstermek istediğimizin bilincine vardığımıza göre, bunun bizi daha açık ve etkili bir şekilde düşünmeye sevk etmesi gerekir ve öyle de olacaktır. Biri, ötekine yol açar. Berrak düşünmeye yönelik çabalar, bazı önyargılardan kurtulmanızı sağlayacaktır; önyargılı olduğunuzu fark etmeniz ise, sizi daha açık bir şekilde düşünmeye sevk edecektir.

Hemen hepimizin, inanmayı arzuladığımız şeylere doğru bir eğilim göstermemiz kaçınılmazdır. Önyargının aslında, öyle olsa da olmasa da, bir şeyi doğru kabul etmek isteği olduğunu akıldan

çıkarmazsanız, onun zincirlerini kırma yolunda emin adımlarla ilerliyorsunuz demektir.

Kötü Düşünüş Kalıplarını Kırmak

Bundan sonra dikkate almanız gereken şey, yaşam boyu süren düşünme alışkanlıklarınızın bazılarından kurtulmaktır. Siz, çoğunluk öyle olmalarına izin verdiğimiz için, düşüncelerinizin pek çoğu bazı kalıplara göre oluşur. Sizin, yıllar boyu birtakım verilerin (?) doğru olduklarına inanmış olmanız, onların ille de doğru olmalarını zorunlu kılmaz. Bizler, doğuştan tembel ve hep işin kolayını arayan varlıklar olarak, fazlaca düşünmeye veya kontrole gerek duymaksızın pek çok şeye inanıveririz. Leavitt şöyle diyor: "İnsanlar karar verirken, gerçekleri araştırmaz. Onlar, benliklerini tatmin eden bir duyguyu, bir düzine gerçeğe tercih ederler."

Standart bir klişe, tabelasında "ev yemekleri" yazan bir yerin mutlaka iyi yemekler verdiğidir; ama öte yandan, birinci sınıf bir restorandaki (ki burası ev yemeği vermez) şefin, mutlaka pek çok kadından (en azından benim karımdan) daha iyi bir aşçı olması gerekir.

Ben, kapılarında ev yemeği yazan pek çok restoranda yemek yedikten sonra, artık o reklamın cazibesine kapılmaz oldum. Bir deneyebilirim; iyiyse ne ala, ama değilse, o zaman benim için "ev yemeği" tabiri bir ölçü olmaktan çıkar.

Hazır, yemek konusu açılmışken lütfen biri bana, niçin tüm kamyon şoförlerinin yiyecek ve iyi yemek konusunda birer uzman olarak görüldüklerini söyleyebilir mi? Siz de kimbilir kaç defa birinin şöyle dediğini duymuşsunuzdur: "Eh, buranın yemeği iyi olmalı, tüm kamyon şoförleri burada duruyor!"

İşte burada bir paradoks var. Ben kamyon süren tipleri öfkelendirmeye kalkmayacak kadar ufak tefek yapılı biriyim, ama sanırım bu konuda onlar da bana hak verecekler. Şoförlerin mola verdikleri bazı yerlerde çıkan yemekler gerçekten iğrençtir! Bu adamların oralarda durmalarının nedeni belki de, izledikleri belirli yol üzerinde ve o saatte açık olan tek yer olmalarından dolayıdır. Böyle bir yer de ya tektir, ya da birkaç berbat yerden en iyisidir!

Benim burada belirtmeye çalıştığım nokta, etkili bir şekilde düşünebilmek için, o konuda sürekli araştırma yapmamız gerektiğidir. Kronik düzeyde inançsız biri olmanın gereği yok, ama sürüye kapılmaya da bir son verin artık. Zaman ve çaba sarf etmeyi göze alarak, klişeleşmiş birtakım kavramları uzun uzun inceleyin; böylece kendinizi, bazı kötü düşünme alışkanlıklarından kurtarmış olacaksınız.

Bizler, başka şeylerde olduğu gibi, düşünme konusunda da bazı alışkanlıklar geliştiririz ve bunlar her zaman iyi alışkanlıklar değildir. Direnmek, ya da "inançlı bir cesarete" sahip olmak, zaman zaman iyidir —Adolf Hitler buna bir örnekti, ama bu onu haklı kılmadı kuşkusuz.

Bana öyle geliyor ki, bu inançları zaman zaman gözden geçirmek ve eğer doğru olmadıkları ortaya çıkarsa, bu durumu kabul edecek cesareti göstermek, övgüye değer bir davranış olacaktır. Doğru olduğuna hep inandığınız bir şeyin yanlış çıkmasını kabul etmek ayıp değil. Aksine bu, kendiniz için, hem de berrak bir şekilde düşünmeye başladığınızın ilk işareti olup, övünülecek bir adımdır.

Hatalı Olduğunuzu Kabulde Bir Hata Yok!

Yakın bir dostumun oğlu olan Michael herhalde yedi sekiz yaşlarındayken, okulda bir sorunu vardı: Arkadaşları ona sataşmaktaydılar. Belli ki okul (pahalı bir özel okuldu), bu durumu kontrol veya idare edemiyordu. Aslında idare ediyorlardı —buna izin vererek. Michael'in, bu davranışların kendisini etkilediğini belli eder şekilde tepkiler vermesi, sorunun sürüp gitmesine neden oluyordu. Çocukların ne kadar zalim olabileceklerini hepimiz biliriz. Michael ne kadar ağlasa da, üzüldüğünü gösterse de, tartışmaya veya karşılık vermeye çalışsa da, takılmalar devam etmekteydi. Öyle ki, çocuk okula gitmeyi istemez hale geldi.

Sonunda ona yardımcı oldum; okuldayken kendi sorunumu nasıl çözdüğümü anlatarak. Örneğin, diyelim ki top oynarken budalaca bir hata yaptım; hemen takılmalar başlardı. Ben de hemen

o an kabul ederdim bunu, daha da önemlisi işi, gerçekte olduğundan da kötü gösterirdim!

Çocuğun biri alaycı bir tonla bana, "Aman be! Şu topa ip bağla da, habire düşürüp durma," diyecek olsa, hemen cevabını yapıştırırdım, "Ya, öyle; bu kadar şapşal olduğuma inanamıyorum; basketbol tarihindeki en aptalca hata olmalı bu!" Yaptığım şey, karşımdakine uymak ve takıldıkları şeyi daha da mübalağalı göstermekti. "Çocuklar; bundan daha budalaca bir şey gördünüz mü? Ben de basketbol oynadığımı sanırdım..." Böylece, bana takılanlardan daha baskın çıkıyordum! Ve çoğu zaman, takılanlar o işi bırakmak bir yana, beni teselli bile etmeye çalışıyorlardı: "Hadi bırak artık; o kadar da kötü değildi. Aynı hatayı ben de yapabilirdim." vs. Sonra da arkadaş oluyorduk.

Michael'da, öğretmeni onu tahtaya kaldırıp soru sorduğunda, donup kalıverme eğilimi vardı. O haldeyken kekeliyor, kararsızlık geçiriyor, cevabı yanlış veriyor, ya da hepten sessizleşiyordu. Sırasına dönünce de sataşmalar başlıyordu. "Şapşal, şapşal, Michael şapşal." Ona, durumu kabul etmesini ve üstelik, daha da beter göstermesini söyledim. Şunun gibi: "Çocuklar; ben gerçekten şapşalım; bu, şimdiye kadar yaptığım en ahmakça şey." Ve/veya, "Kendimi dünyanın en şapşalı gibi hissediyorum – orada öylece kalıverdim." Ve/veya, "Nasıl bu kadar şapşal olabilirim?" Evet, Michael'a, ne zaman kendisine sataşmaya başlarlarsa bunları yapmasını, mübalağaya kaçmasını ve olup biteni daha da abartmasını söyledim. Bu, yararlı oldu ve takılmalar bitti. Biliyordum; bende de yararlı olmuştu çünkü...

Bunu niçin anlatıyorum? Arkadaşlarının sürekli sataştığı bir çocuğun ebeveyni veya yakını iseniz, ona bunu öğretebilirsiniz. Ama anlatmamdaki asıl neden, sahip olduğum bu görüşün, büyüdükten sonra da bende yer etmiş olmasıydı – sadece biraz şekil değiştirdi: Hatalı olduğumu kabul etmeyi öğrenmek! Ve ben bunun, hem özel, hem de iş hayatımda çok önemli olduğunu keşfettim.

Günümüz yaşamındaki verim düşüklüğünün ve bunu daha da katmerleştiren şeyin bir nedeni de, yanlışlık yapan, ya da tümüyle hatalı olan birinin, bu durumu nadiren kabul etmesidir. İşin daha da kötü yanı, o kişi her kimse, sizi suçlayacaktır; sanki hatayı siz

yapmışsınız gibi. İyi niyet oluşturmanın yolu bu değildir; müşteriyi yakalamanın ve onu elde tutmanın da...

Bundan yıllar önce, bellek becerileri sergileyen eğlenceli gösteriler yaptığım sıralarda, mükemmel olmam gerektiğini, hiçbir şeyi unutmamayı kafama taktım. Bir şeyi unuttuğumda, bu beni alt üst ediyor, düzenimi bozuyordu vs. Ve bu da etrafa belli oluyordu... Sonra, büyüdüm. Eğer bir şeyi hatırlayamayacak olursam (ki benim tek bir gösteride hatırladıklarım, pek çok kişinin yıllar boyu hatırladıklarından belki de daha fazladır), bunu açıkça söylüyordum, bir yandan da kendime gülerek. (Bugün de insanlara, bir efsanenin doğumuna tanık olduklarını söylüyorum – dünya çapındaki bellek uzmanının "unutmasına!). O zaman dinleyiciler benimle birlikte gülerlerdi; bu durumda, zamanlamam bundan etkilenmediği gibi, çoğu zaman da izleyicilerimin, genelde olduğundan daha fazla eğlendiklerini fark ettim – *şaka yaptığımı* sanıyorlardı!

İşte yine klişemsi bir laf – başkaları sana gülmeden önce, sen kendine gül... o zaman –hâlâ gülecekleri varsa– seninle *birlikte* güleceklerdir.

Bölüm 5

Mantıklı Düşünün – Sizi Kimse Durduramasın

"Kendi dünyamın içine girebilecek kadar bir bilgiye sahip değilim."

"Bilmediğin şeyler konusunda üzülme. Senin başını derde sokan, aslında bilmediğin, ama bildiğinden emin olduğun şeylerdir."

Benim niyetim, bu kitapta detaylı bir mantık tartışmasına girmek değil. O konuda teknik bir incelemeye girmek istemiyorum; çünkü bu durumda, karmaşık ikilemler, dolaylı indirgeme, ardışık önerme, bölünme ve tanımlama gibi bir sürü sözcük ve kavramı açıklamam gerekecek.

Yine de, konuya şöyle hafiften bir dokunmak niyetindeyim. Uygulamalı felsefe iki daldan oluşur: Ahlak ve mantık. Bunların her biri üniversitede başlı başına ders konusu olduğundan, fazla ayrıntıya girmeyeceğim.

Mantığın da iki dalı vardır: epistemoloji –gerçeğin yapısını ve gerçek konusundaki bazı bilgileri tartışır– ve diyalektik. İşte bu ikincisi, benim amacıma daha uygun; çünkü o, *gerçeğe ulaşmak için izlenecek doğru düşünme yollarını* ele alır.

Diyalektik, zekânın üç temel işleminden oluşur: 1) Basit Algılama. 2) Yargı. 3) Akıl Yürütme.

Basit Algılama, zihnin bir objeyi veya şeyi kavraması, onu yakalamasıdır; bu sadece bir *farkında* olma durumudur ve daha öteye geçmez. Ama siz, bir düşünme işlemi sonucunda, "Bu bir *yuvarlak* meyvedir," diyorsanız, bir yargıya varıyorsunuz demektir. Halbuki Basit Algılama sadece, "Bu bir meyvedir." derdi. Eğer siz

yaklaşan bir kız gördüğünüzde, "Bu bir kız," şeklinde düşünecek olursanız, bu da bir Basit Algılama olacaktır.

Bir Yargı'ya varmak için, aynı konuyla ilgili iki Basit Algılama'nın mevcut olması zorunludur. Meyva örneğini kullanacak olursak, buradaki bir Basit Algılama, nesnenin bir meyva olduğudur. İkinci bir Basit Algılama ise, onun yuvarlaklığıdır. Bu da sizi yargıya ulaştırır: "Bu, yuvarlak bir meyvadır." Kız konusunda ise sizin ilk Basit Algılamanız şuydu: "Bu bir kız." Ama siz, "Bu *harika* bir kız," şeklinde düşünüyorsanız, o zaman bir yargıda bulunmuş olursunuz.

Birkaç örnek daha: "Bu, çayır," Basit Algılama; "Bu çayır yeşil," bir Yargı.

"Bu bir kitap," Basit Algılama; "Bu iyi bir kitap" ise Yargı.

"Burada bir adam var" ve "Burada zeki bir adam var"; birincisi Basit Algılama, ikincisi Yargı.

Nasıl ki, Yargı'nın iki Basit Algılamaya gereksinmesi varsa, Akıl Yürütme'nin de aynı şekilde iki Yargı'ya ihtiyacı vardır. Eğer sizin iki Yargı'nız, sizi bir üçüncü Yargı ya da sonuca sevk ediyorsa, işte bu, Akıl Yürütme'dir.

Basit bir örnek:

Bu iyi bir kitap (ilk Yargı)
Bu kitabı okumak hoşuma gitti (ikinci Yargı)
Bu yüzden iyi kitaplardan hoşlanıyorum. (Sonuç)

Doğru Düşünmek Sizi Asla Yolda Bırakmaz

Her ne kadar, İndüksiyon (tümevarım) ve Dedüksiyon (tümdengelim) şeklinde iki Akıl Yürütme şekli varsa da, biz amacımız gereği, yalnızca Tümdengelim'i ele alacağız; ve de küçük bir bölümünü. Mantık hem bir bilim, hem de bir sanattır; o alana derinlemesine girmek arzusundaysanız, sizlerin de bildiğinden emin olduğum gibi, konuyla ilgili pek çok iyi kitap bulunmaktadır.

Tümdengelim'in benim burada inceleyeceğim bölümü, Kıyas. Bu terim, tümdengelimci Akıl Yürütme'nin kendini ifade şeklidir. Burada, yukarıda da açıklandığı gibi, iki Yargı'nın ardından zorunlu olarak gelmesi gereken yeni bir Yargı'ya ya da sonuca ulaşırız.

Bu bir tür düşünme ve Akıl Yürütme şekli olup, günlük yaşamda hepimiz bunu sürekli olarak kullanırız; ama pek çoğumuz, böyle bir şey yaptığının farkında bile değildir. Evet, bizi çoğu zaman yolumuzdan saptıran da, işte bu düşünme şeklidir.

Önce size, Kıyas'ın ne olduğu konusunda bir örnek vereyim:

1- Tüm insanlar ölümlüdür.
2- Sokrat bir insandır.
3- Bu yüzden Sokrat da ölümlüdür.

Bu, hemen tüm mantık kitaplarında rastlanan standart bir örnektir. Temelde, şununla şu doğru olduğuna göre, (iki Yargı'nın bir sonuca ulaştırması durumu) bununla da bu doğrudur. Genelde burada üç ayrı adım söz konusuysa da, çoğu zaman bizler, ilk iki adımı, hatta bazen üçünü bile, tek bir adımmış gibi düşünme eğilimi gösteririz.

Gerçi bizler, bu adımları pek farkında olmadan kullanıyorsak da, onların hatalı kullanımları, bizi de hatalı düşünmeye veya akıl yürütmeye sevk eder.

Bu adımlar, yanlış sonuçların habercisi olabilirler; bunlar ise, bir genellemeyi kanıtlamak için, verilen örneğin yanlış kullanılması ve de en çok görüleni, *bazı* teriminin yerine, *tüm* teriminin geçmesidir. Birazcık düşünmekle, bunların her biri için örnekler bulabilirsiniz. Akıl yürütme ve düşünme yeteneğiniz doğru olabilir, ama yanlış adımlar sizi yine de yanlış bir sonuca götürecektir.

Bir örnek verelim:

1- Çorbalar daima sıcak olarak servis yapılır.
2- Vichy sosu bir çorbadır.
3- Dolayısıyla Vichy sosu da daima sıcak sunulur.

Buradaki akıl yürütme örneği mükemmel, ama sonuç yanlış; çünkü ilk öncül, yani düşünce işleminin başlangıç noktası hatalı. Çorbalar *her zaman* sıcak verilmez; aslında Vichy sosu da soğuk olarak sunulur. İşte böyle bir kıyas da, bizi bir önyargı oluşturmaya götürür; ya da, tek bir örnekten yola çıkarak bir sınıflama yapmaya.

Bazen da, ilk önermeniz doğru bile olsa, yine de yanlış sonuca

varabilirsiniz. Aşağıdaki örnekte, bilerek mantıksızlık yapıp, "bazıları" veya "biri" yerine, "tüm" terimini koyduk:

1- Joe Jones bir yalancıdır. (Doğru)
2- Joe Jones bir politikacıdır. (Doğru)
3- Bu yüzden, tüm politikacılar yalancıdır. (Yanlış)

O halde, önermede yanlışlığı başlatan, "tüm" kelimesidir.

1- Tüm kadınlar kötü sürücüdür.
2- Jane Jones bir kadındır.
3- Bu nedenle, Jane Jones da kötü bir sürücüdür.

Evet, belki de öyledir; ama öte yandan, uzman bir sürücü de olabilir.

Düşünme Tarzınız Ne Kadar Doğru?

Bana asla saplantılarınız olmadığını söylemeyin. Çoğumuzun var. "Ev yemeği" ve "Kamyoncu durakları" bunlara iyi birer örnek. Kimbilir, güneş batımında kaç kez ufka bakmış ve şöyle demişsinizdir: "Ah, göğe bakın; yarın güzel bir gün olacak." Ne demek istediğimi anlıyor musunuz? Burada yanlış olan önerme, gökyüzünün akşam vakti her kızıllaşmasını, güzel bir günün izleyeceği düşüncesidir. Aynı şey, bulutlu gökyüzü için de geçerli —her bulut ille de yağmur getirmez.

Kıyas yoluyla düşünüyor olmanız sizi doğru bir sonuca ulaştırsa bile, akıl yürütme şekliniz yine de güvenilmez olabilir. Örnek olarak, şöyle diyorsanız:

1- Tüm hayvanlar etoburdur.
2- Köpekler de hayvandır.
3- Bu nedenle, köpekler de etoburdur.

Burada, doğru bir sonuca varmış olabilirsiniz —evet, köpekler etoburdur. Fakat sizin bu düşüncenizde bir belirsizlik var, çünkü önerme yanlış. Bildiğiniz gibi, *tüm* hayvanlar etobur değillerdir.

Bu durum, sistemli düşünmenin doğasında var olan sorunla dan biridir. Kesin olarak bildiğiniz konular üzerinde düşünürke kıyas tuzağı denen şeye düşmeniz zordur. Ama size pek aşina ge meyen, oldukça yeni şeyler konusunda kafa yorarken, kendini kontrol etmeniz gerekiyor. Buna örnek olarak verdiğim, aşağıda iki kıyasa bakın ve cevap verin: Bunlardan hangisi belirgin bir ş kilde yanlıştır? Yoksa, ikisi de mi yanlış? Öyleyse, hangisini ilk öı ce fark ettiniz?

1- Tüm X'ler Y'dir.
2- Tüm Z'ler Y'dir.
3- Bu nedenle, bazı X'ler Z'dir.

1- Tüm köpekler hayvandır.
2- Tüm kediler hayvandır.
3- Bu yüzden, bazı köpekler kedidir.

Belki henüz fark edemediyseniz, bilin ki, bu iki kıyas birbir nin tümüyle aynı. İkincisinin yanlış olduğunu, üçüncü cümleyi oku yunca anladınız kuşkusuz. Fakat, birinci kıyas konusunda kara vermek için biraz daha zaman gerekli oldu, değil mi? Eğer öyleys işaret etmeye çalıştığım noktayı da anlamış olmalısınız.

Köpek ve kediler sizce tanıdık hayvanlar; onların ne olduğun biliyorsunuz. Harflerle ifade edilen şeyler konusunda ise emin d ğilsiniz; onlar herhangi bir şeyin karşılığı olabilir, hatta kıyası doğ ru bir sonuca ulaştırabilirler – ama, düşünce yine de yanlış olacak tır.

Demek ki, kıyas yoluyla düşünüyor veya akıl yürütüyorsanı eldeki bilgi ve gerçekleri kontrol etmeniz ve o kıyası oluşturan pa çaları iyi anlamanız gerekiyor.

Burada yine, bunların önemsiz örnekler olduklarını düşünebi lirsiniz ve size hak veririm. Ama onları kullanmaktan başka çare yok. Zihninizi okuyup, özel düşünce ve sorunlarınızı öğrenebilece durumda değilim; bu yüzden, böyle örnekler vermem gerekiyo Amacım, bir işlemi size basitçe açıklamak. Bir kez bunu anladığ nızda, kişisel sorunlarınıza veya düşüncelerinize uygulayıp uygul mama işi artık size kalıyor.

Reklamlardan Etkileniyor Musunuz?

Bundan önceki bölümde, sürekli olarak sorular yönetmenin iyi bir fikir olduğunu söyledim. Karşılaştığınız şeyleri, bunlar yüksek sesle ve sürekli olarak duyuruldukları için, ya da bunları ifade eden kişi ve kaynakların, sadece doğruyu söyleyebileceklerini düşünerek, doğal şeylermişçesine ve birer gerçekmiş gibi kabullenmeyin. Robert Lynd şöyle demişti: "Bin kez duyulan bir yalana inanmak, hiç duyulmamış bir gerçeğe inanmaktan daha kolaydır." Buna göre, sık sık duyulan bir yalan, eğer yeterince büyükse, ona inanma eğilimi de daha güçlüdür.

Günümüzdeki reklamcılık eğilimleri de buna bir örnektir. Bu alanda en rahatsız edici olanlar da bazı bira şirketleri; bunlar o üç tekniği de kullanıyorlar: Sürekli tekrar, gürültücülük ve güya kuşku götürmeyen, lekesiz kaynaklar. Belki ben bunu kafamda kuruyorum ama, ne zaman bir biranın (ya da bir diğerinin) reklamı verilecek olsa, radyomun veya televizyonumun ses düzeyi bir anda yükseliveriyor.

Tekrar konusunu ise size kanıtlamanın bir gereği yok kuşkusuz. Ticari reklamlarda kullanılan pek çok ifade ve müzik, dilimizin bir parçası oldu adeta; caddelerde sürekli mırıldanan insanlar, yeterince kanıt oluşturuyor.

Bazı reklam şirketleri, eskiden beri "büyük isimler" kullanma yolunu tutmuşlardır. Birçok ünlü kişi, değişik ürünlerle isimlerinin ilintilenmesine izin vererek, her yıl milyonlarca dolar alıyor.

Reklamcıların kıyas metodunu kullanarak, insanları vardırmaya çalıştıkları mantıksız sonuç şudur:

1- Joe Jones ünlü bir sinema yıldızıdır.
2- Joe Jones X marka sigarası içer.
3- Bu nedenle, X markasının çok iyi olması gerekir.

İyi de, niçin? İnsanlar, bu kıyas işleminde sadece ilk ifadenin doğru olduğunu bildikleri halde, ne diye istenilen şekilde düşünmeye razı olsunlar? Herhalde bizler, Joe Jones'in ismini ödünç verdiği her ürünü kullandığına inanacak kadar saf değiliz. Kaldı ki, öyle bile olsa, Bay Jones neden bir ölçü olsun ki? O belki iyi bir aktördür, ama sigara konusunda berbat bir seçim yapıyor olabilir.

Belki de bunun yanıtı, bizim hepimizin, karşı konulamayacak derecede pürüzsüz görünen böyle bir yolda güdülmeyi arzuluyor olmamızdır. Benim reklam şirketleriyle bir alıp veremediğim yok. Onlar işlerini yapıyorlar ve de iyi yapıyorlar. Ayrıca, o ürünleri yapanlara da bir şey demiyorum. Bu kişiler, satabildikleri kadar satmak istiyorlar ve eğer sözü edilen reklamlar bu konuda başarıya ulaşmasaydı, bunlar yapılmazdı.

Beni yanlış anlamayın. Reklamcılara bir şey demiyorum; ama onların zihninizi bulandırmalarına izin vermeyin. Belki de on tane farklı bira reklam görüp duymuşsunuzdur ve bunların hepsi de, ülkede en fazla satılan bira olmak iddiasındadır. Bunun böyle olmadığını fark etmek için de pek fazla akıllı olmaya gerek yok. Yalnızca tek *bir* marka en çok satan olabilir.

Bazı diş macunu reklamlarında da, beyaz ceketli biri görünür; bu bir doktor veya dişçidir güya. Kendisi, tüm macunları test etmiştir ve X markalı olanı en iyisidir. Bu adamların dişçi veya doktor olduklarına gerçekten inanıyor musunuz? Eğer öyle olsalardı, tüm zamanlarını diş macunu incelemekle mi geçirirlerdi? Ve yine öyle olsalardı, bunların hepsi de farklı sonuçlara varmış olacaklarından, bir araya gelmeleri, birbirlerinin test metodlarını ve reklamcılığın donanımlarını kontrol etmeleri gerekmez miydi?

Son zamanlarda, reklamcılığın beyin fırtınalarından biri de, bilmem neyin, XYZ içeren tek ürün olduğunu kafalara çakmak olmuştur. (Son zamanlar dediğim, bu kitabı ilk olarak yazdığım 1960'lı yıllardı – reklam hâlâ sürüyor.) Sözü edilen kimyasal madde, o ürünü diğerlerinin önüne geçirmektedir. Reklamı yapılan pek çok ürünün, şu ya da bu türden gizli bir kimyasal madde içermesi doğaldır. Bu kimyasal maddeler veya formüller gerçekten o kadar avantajlı olsalardı, rakip firmalar bunu kendi ürünlerinde de kullanmazlar mıydı? Bildiğim kadarıyla, bu maddeler serbestçe satılmaktadır ve isteyen üretici bunları kullanabilir. Ayrıca her üretici firma, kaliteli kimyagerler kullanır ve bunlar, o gizli maddenin kokusunu alırlar.

Yıllar önce diş macunu şirketleri, ürünlerinde hiçbir aşındırıcı madde bulunmadığını haykırıp duruyorlardı. Dişçimin buna güldüğünü ve bana, içinde aşındırıcı bulunmayan bir macun yerine, krem kullanmamın daha iyi olacağını söylediğini anımsıyorum.

Dişleri temizleyen ve onları yabancı maddelerden arındıran şey, o aşındırıcıdır.

Banliyölerde yaşayan biri şu ya da bu birayı içer. Orada yaşıyorsanız, sizin de onu içmeniz gerekir. Eğer işiniz kentteyse, ve her gün kente gidip geliyorsanız, o zaman iki tane en çok sevdiğiniz bira markası olsa gerektir herhalde.

Ama reklamlara karşı bu tartışma yeter artık. Benim üzerinde durmak istediğim yalnızca şu: Açık bir şekilde düşünmek için, sürekli sorgulayıcı olmak ve hatalı kıyaslamalar konusunda uyanık bulunmak gerekiyor. Reklamı yapılan ürünlerimizin büyük bölümü iyi ürünlerdir; fakat onlar hakkında düşünmeyi öğrenin – bir şeyleri öylece kabul etmek yerine, araştırın. Ben reklam konusunu, bu noktayı vurgulamak için seçtim; aslında bu, herhangi bir konu hakkında akıl yürütürken de geçerlidir.

Kelime Haznesi Arttıkça, Beyin Gücü de Artar

Bizler düşünürken, aslında kendimizle konuşuruz. Evet, öyle; düşünürken, zihnimizde o şeylerin imajlarını yaratırız; biz, düşünme sırasında onları kendimize hem anlatır, hem de kendimizle tartışırız. Bilim adamları, insanlar düşünürken, onların dudaklarına ve boğazlarına duyarlı aletler takarak bunu kanıtlamışlardır. Aletler, düşünme işlemi sırasında bu organların hareket ettiklerini göstermiştir.

Kelime haznesi büyüdükçe, daha isabetli düşünmek kolaylaşır. Bu yüzden, kelime dağarcığınızı genişletmek için çalışmalar yapın. Bu, basit bir iş olmakla birlikte, çoğumuz bunu yapmayacak kadar tembeldir. Daha önce hiç okuyup duymadığınız, ya da anlamları sizin için pek belirgin olmayan kelimeleri araştırma alışkanlığınız varsa bu, kelime dağarcığınızı çabucak genişletecektir.

Elinizin altında bir sözlük yoksa, yanınızda hep taşımanız gereken bir not defterine o kelimeyi yazın. Evde okurken de, takıldığınız bir kelimeyi hemen o anda araştırmanız en iyisidir. Bunu yapmazsanız, ya kelimeyi unutursunuz, ya da araştırmayı... Yalnızca bu değil – asıl yararlı olan, araştırdığınız o kelimenin okuduğu-

nuz metindeki doğru yerini ve kullanışını da o anda görebilmenizdir.

Daha önceleri, gözünüzle değil de aklınızla okumanız gerektiğinden söz ettim. Bunu yaptığınızda, hem okumaktan zevk almanın, hem de öğrenmenin mümkün olduğunu görmek sizi şaşırtacak. Okuduğunuz şeylerde seçici olun —örneğin, bazı biyografik eserleri okuyun; büyük insanları ve *onların* nasıl düşündüklerini öğrenin. İlgi duyduğunuz şeylere ayıracak zamanı nasıl buluyorsanız, iyi şeyler okumak için de zaman bulabilirsiniz. Eğer kendinizle konuşmaya başlarsanız, hiç önemli değil, çünkü zekice bir sohbet olacaktır bu!

Beyin Gücünüzü Arttırma Çalışmaları

Biraz düşünme ekzersizi yapmak ister misiniz? Pekâlâ; iyi kitaplar okumak bunlardan biridir. İkincisi, sizinle hiç ilişkisi olmayan problemler çözmektir. Başlayıp da, yarım bıraktığınız o bulmacayı bitirmeye çalışın. Eğer hiç başlamadınızsa, niçin? Beceremeyeceğinizden mi korkuyorsunuz? Olabilir, ama devam ettikçe ilerleyeceksiniz. Neden mi? Çünkü, bulamadığınız her kelimeyi araştıracak olursanız, bu sizin kelime haznenizi genişletecek. Daha önceleri çapraz bulmacalara hiç ilgi duymamışsanız, kendinizi bir deneyin. Ama en azından bulmacayı *neredeyse* tamamlayacak hale gelene kadar deneyin.

Arkadaşlarınızla sessiz sinema oyunu oynamakla, düşünce gücünüzü kullanmış olursunuz. Ama, daha az zorlayıcı ve daha az fiziksel çaba isteyen bir şey oynamayı düşünüyorsanız, daha iyi bir ismi olmadığı için benim "çözümler" dediğim oyunu oynayın. Gerçekten ilginç bulmacalardır. Burada fikir şu: Birisi bir şey sahneler veya bir hareket şekli sergiler, grubun geri kalanı, "niçin" sorusuna mantıksal bir yanıt bulma işine girişir. Grup, bu mantıksal yanıtı bulmak için o kişiye sorular sorar; verilen karşılıklar "Evet", "Hayır" veya "önemsiz" şeklinde olmalıdır.

Örnek olarak, şöyle bir problem vereyim: John yatakta yatıyor ve uyuma zorluğu çekiyor. Sonra kalkıp telefona gidiyor; bir numara çevirdikten sonra, "Alo Joe," diyor ve yatağa dönüyor, sonra da deliksiz bir uykuya dalıyor.

Burada sorulacak sorular ve verilen yanıtlar şöyle olabilirdi:
Joe, John'in arkadaşı mıydı? Hayır (ya da önemsiz).
John uyku ilacı mı istedi? Hayır.
Doktora mı ihtiyacı vardı? Hayır.
Bir şeye mi canı sıkılıyordu? Hayır (ya da önemsiz).
John evli miydi? Önemsiz.
John'in neden uyuyamadığını bulmak önemli mi? Evet.
Sancı mı çekiyor? Hayır.
Evde birinin olup olmadığını mı yokladı? Hayır.
Joe'nun orada olduğunu biliyor muydu? Evet.
John'in uyuyamamasının nedeni Joe'muydu? Evet.
.... vs.

Eğer son soruyu ve yanıtını düşünmüş olsaydınız, bu size tüm problemin ipucunu verirdi. John bir otel odasında ve uyuyamıyor, çünkü yan odadaki fena horluyor! John da kalkıp telefona gidiyor ve yan odanın bağlanmasını istiyor. O da, horultuya son veriyor, zira Joe cevap için kalkmak zorunda. John, sırf iş olsun diye, "Alo Joe" diyor – aslında öbür adamı tanımıyor bile.

İşte, problemin mantıksal ve görünüşte apaçık yanıtı ortaya çıktı; ama, bunu bilmeyenlerin bayağı uğraşmaları gerekecektir. Hoşunuza gittiyse bir tane daha:

Bay Jones sabah işe gidecek. Karısını öpüyor, arabasına binip hareket ediyor. Altı yedi blok gittikten sonra dönüyor, evine giriyor – ve karısını öldürüyor. Niçin?

Kuşkusuz ki, dedektif dostlarınızın yanıtını bulmaları gereken ilk şey, onu birdenbire geri döndüren şeyin ne olduğudur. Eğer sorular doğru yöneltilecek olursa bunun, adamın arabanın radyosunda dinlediği bir şey olduğu, çok geçmeden ortaya çıkacaktır.

Tam çözüm ise, Bay Jones'in, evlere telefon ederek promosyon için armağan dağıtan bir radyo istasyonunu dinlediğidir. Kendisi radyoda, ev telefonunun arandığını duymuş ve telefona bir *erkek* sesi cevap vermiştir!

Siz de, kendi "problem"lerinizi yapın; bakalım arkadaşlarınız çözebiliyorlar mı? Bu, hepiniz için güzel bir düşünce geliştirme egzersizi olacaktır. Hazırlamak da kolaydır. Size bir fikir vermek için bir tane daha:

Cleo, oturma odasındaki halının üzerinde ölü olarak yatıyor. Çevresinde cam kırıkları ve su var. Tom da yatak odasında uyuyor. Niçin?

Bunun yanıtı oldukça komik, ama çözmek için biraz zaman ister. Cleo bir Japon balığıdır; kırık cam ve su, onun eviydi – yani akvaryum. Tom ise, her şeyin sebebi olan kedi! Hepsi bu.

Hiç şifre çözmek için uğraştığınız oldu mu? Yakın zamana kadar ben de yapmamıştım ve zihni canlandıran, harika bir şey olduğunu gördüm. Böyle bir şeyi çözmek için, düşüncenizin bir an bile ondan ayrılmaması gerekir. Bir sendelediniz mi, tamam! Eğer uğraşmayı sürdürürseniz, o kadar da zor olmadıklarını anlayacaksınız.

Bir şifrede yer alan tüm şeyler, bir mesajın yerine geçmiş olan harfler veya rakamlardır. Bunların her biri, belli bir örneği izler. Örneği buldunuz mu, devam edip çözebilirsiniz. Sonunda çözüp çözmemeniz önemli değil; asıl önemli olan, bu çalışma için gerekli dikkat vermek ve berrak düşünmektir.

Bir şifre oluşturmadaki en basit sistem, alfabedeki harfleri numaralamaktır: A-1, B-2, C-3 gibi... Böylece, İngilizcede "Ne" anlamına gelen "*What*" kelimesi, 23-8-1-20 şeklinde kodlanabilir. Şimdi, birazcık daha zor olanını verelim; bir süre çalışmakla bunun da anahtarını bulmanız gerekir.

USBHFEZ BOE DPNFEZ
(TRAGEDY AND COMEDY)

Okumaya devam etmeden önce, anahtarı kendiniz bulmaya çalışın...

Kolay değil mi? Tüm yaptığım, alfabetik sıra olarak, sözcükte geçen kelimelerdeki her harften sonra gelen harfi kullanmak oldu: böylece U, T'yi, S, R'yi, B, A'yı... ve Z, Y'yi gösteriyor.

Unutmayın ki, şifre çözme işinde, genellikle 'kod'un ne olduğu pek bildirilmez... Elinizde yalnızca o kodlu mesaj vardır; onu çözmek ve içeriğini anlamak sizin işinizdir. Burada, size şifreyi açıklamamın nedeni, işinizi kolaylaştırmak içindi.

Benim adım Harry Lorayne ve buradaki kod daha farklı. Aşağıdaki deşifreyi okumadan önce, kendiniz çözmeye uğraşın.

GIZBQSQSXZ KMNPQSZBMODF

Bunu çözmek, çok vaktinizi almamalı. Benim ismimde en çok görülen harf 'R'dir. Şifreyi inceleyecek olursanız, üç kez tekrarlanan 'QS' harfleri göreceksiniz. Bu QS'lerin R harfi demek olduğunu tahmin edebilirseniz, ipucu belirmiştir.

Benim burada yaptığım, kodlanan harfin her iki yanındaki (bir önceki ve bir sonraki) harfleri kullanmak oldu. Bu nedenle, 'H' harfi, GI ile, 'A', ZB ile ve nihayet 'E', DF ile gösteriliyor.

Fikri anladınız mı? Anladınızsa, kendi adınızda deneyin.

Aşağıda, farklı şekilde kodlanmış olarak yine benim ismim var. Bu defa çözümü vermiyorum; sizin onu çabucak bulmanız gerekiyor.

EXOOV ILOXVKB

Bu, ötekilerden biraz daha kurnazca; çözmek ya da onunla uğraşmak, şu gri beyin hücreleri için esaslı bir ekzersiz olacaktır. Eğer bu konu ilginizi çektiyse, hemen tüm gazete bayilerinde şifre bulmacaları bulunur; bir tane alın ve neler yapabileceğinizi bakın.

Doğru Düşünme İçin Beyin Fırtınaları

Mantık bilmecesi çözmek de iyi bir ekzersizdir. İşte bir tane:

İçinde yalnızca Kızıl ve Yeşil adamların yaşadığı bir ormanda kayboldunuz. Kızıl adamlar hep doğruyu söylerlerken, Yeşil olanları da devamlı yalan söylüyorlar. Bir yol kavşağına geliyorsunuz; "Umgowa" denen bir yere gideceksiniz, ama sağa mı, sola mı dönmeniz gerektiğini bilemiyorsunuz. Kavşağın başında bir adam var, ama hava çok karanlık olduğu için onun Kızıl mı, Yeşil mi olduğunu göremiyorsunuz. Burada problem şu; size sadece "evet" veya "hayır" şeklinde yanıt verecek olan o adama sadece *tek bir* soru sorarak, doğru yolun hangisi olduğunu bulabilir misiniz?

Bu iş, ilk okuyuşta kolay görünse bile, hiç de öyle değil. Unutmayın, adamın Kızıl mı, Yeşil mi olduğunu göremiyorsunuz; bu yüzden, onun doğruyu söyleyip söylemediğini bilemezsiniz. İki soru sormanıza izin verilseydi bile, yine de başınız dertte olacaktı. "Sen Kızıl adam mısın?" diye soramazdınız, çünkü her ikisi de bu-

na "evet" diye yanıt verirdi. Kızıl olanı doğruyu söylediğinden, Yeşil olanı da yalancı olduğundan...

Yine de, tek soru sorarak, Umgowa yönünü öğrenmek mümkün. Çözümü aşağıda; ama bakmadan önce, biraz uğraşın. Kalem kâğıt alarak çalışmaya koyulun. Beyin gücünüzün bundan daha iyisini de yapabileceğini biliyorum; yeter ki, kendinizi zorlayın. Bunun için, eleme usulünü kullanın; değişik soru şekilleri oluşturun ve uyup uymadıklarına bakın. Yazmazsanız, hangisini denediğinizi unutur, aynı yerde döner durursunuz.

Size bir ipucu vereyim: Birazcık düşünmekle, yöneltilecek soru açısından, karşıdakinin Kızıl veya Yeşil olmasının önem taşımadığını göreceksiniz. Bilmecenin yanıtına son çare olarak bakasınız diye, onu ters olarak yazdım.

Kızıl veya Yeşil adama soracağınız soru şudur: Yolun birini işaret ederek şöyle deyin: "Eğer sana daha *önce* sormuş olsaydım, Umgowa'ya giden doğru yolun bu olduğunu söyler miydin?

Burada iş görecek olan şey, sorunun geçmiş zaman kipiyle sorulmasıdır. Eğer doğru yolu işaret ederek, Kızıl veya Yeşil adama bu soruyu sormuşsanız, o size "Evet" diye karşılık verecektir. Eğer yanlış yolu gösteriyorsanız, ikisi de size, "Hayır" diyecektir.

Şimdi size bunu biraz açayım; biliyorum, ilk başta karışık geliyor. Diyelim ki, daha önce doğru yolu işaret etmiştiniz; o zaman Kızıl adam "evet" diyecekti; bu yüzden, şimdiki yanıtı da "evet" olacaktır. Yalan söylemesi gereken Yeşil adamın işi biraz daha karışık. Ona daha önce doğru yolu işaret ettiyseniz, yalan söyleyeceği için, "hayır" demesi gerekirdi. Şimdi ona, *daha* önce onun doğru yol olduğunu söyler miydin, diye soruyorsunuz; o ise, yalan söylemesi gerektiğinden, "evet" diyecekti. Böylece, her ikisinden de bir "evet" yanıtı almış olarak, yola devam edecektiniz.

Şimdi – diyelim ki, yanlış yolu işaret ettiniz: Kızıl adam, önce yaptığı gibi, şimdi de size olumuz yanıt verecekti. Yeşil adam daha önce yalan söylemişti; şimdi siz yanlış yolu gösterdiğinizde de, size "evet" diyecekti. İlk önce "evet" dediği için, şimdi siz ondan "evet" yanıtı beklerken, yine yalan söyleyip, "hayır" diyecekti. Böylece, her ikisinden de birer "hayır" yanıtı aldığınızdan, *diğer* yola saparak, Umgowa'ya ulaşabilirdiniz!

Arkadaşlarınızla buna uğraşın; bakalım çözümü ne kadar sürecek? Tabii çözülebilirse...

Şimdi çok daha kolay olan bir tane daha; bunun, düşünme yeteneğinize faydası olacak.

Aşağıdaki cümlede bulunan üç boşluğu, *aynı* beş harfi kullanarak, *aynı düzende* ve mantıksal bir cümle oluşturacak şekilde doldurun.

.... DEDİĞİMİZ ..... YUKARIDA KALDI. .....
...DİRELİM ONU.*

(Burada, okurlar için bilmecenin bir tür uyarlamasını yaptık. İngilizce aslını merak edenler için de orijinalini aşağıda veriyoruz ed.n.)

İngilizce aslı:

Aşağıda yer alan cümledeki üç boşluğu, aynı yedi harfi aynı sırayla kullanarak, mantıksal bir cümle oluşturacak şekilde doldurun.

THE ..... SURGEON WAS .... TO OPERATE, BECAUSE HE HAD .... **

Eğer hemen yanıta bakmaya kalkarsanız, amaç gerçekleşmez. Bulmaya uğraşın. Harfler aynı olmalı ve aynı sırada kullanılmalı; boşlukların şekli size ipucu olsun. Çözüm aşağıda; okumak için ters çevirin.

Türkçe; GELİN. İngilizce; NOTABLE.

Gerçekten Zekiyseniz

Kolaymış değil mi? Peki, o kadar zekiyseniz, şu sonuncuyu çözüm bakalım: On iki adet altın paranız var. Bunlardan bir tanesi sahte ve ötekilerden ya daha ağır, ya da daha hafif –hangisi olduğunu bilmiyorsunuz. Elinizde bir kuyumcu terazisi var– hiçbir altının ağırlığı tartılmayacak; iki yana ayırmış olduğunuz altınların durumuna göre, terazi dengeye gelecek veya gelmeyecek.

Burada problem şu: Sadece ve sadece *üç* tane altın lirayı tartarak veya dengeleyerek, on iki altından sahte olanını ve onun diğerlerinden hafif mi yoksa ağır mı olduğunu bulmalısınız!

(*) *Gel,in* dediğimiz *gelin* yukarıda kaldı. *Gel in*direlim onu.

(**) The *notable* surgeon was *not able* to operate, because he had *not able*.
Ünlü cerrah ameliyatı yapamadı, çünkü masası yoktu. (ç.n.)

Tekrarlıyorum, bu kolay değil. Bulduğunuz çözüm her türlü olasılığı kapsamalı. Örneğin: İlk tartma işlemi için iki altını birer tarafa koyarak başladınızsa (bu yolun doğru olmadığını belirteyim), üç olasılık vardır: 1- Terazi dengede kalır. 2- Sağ taraf kalkarken, sol taraf aşağı iner. 3- Bunun tersi olur.

Arkadaşlarınızdan, size yardımcı olmalarını istesenize! Bu, yalnızca yanıtı okumaktan daha eğlendirici bir çalışma olur.

Çözüm, bu bölümde verilmiyor, çünkü irade gücünüzü zorlamanızı istemiyorum. Yanıt, kitabın bir yerlerinde, ama yerini de söylemeyeceğim. Sonunda onunla karşılaşacaksınız. Şimdi, hadi bakalım – kırılmaca dırılmaca yok! Birkaç gün bile sürse, tek başınıza veya arkadaşlarınızla çözmeye çalışın. Yanıtı sonradan kontrol edebilirsiniz. Aslına bakılırsa, yanıtı anlamak da, problemin kendisi kadar zor; eğer çözmek için uğraşacak ve soruna yaklaşacak olursanız, yanıtı kavramanız da daha kolaylaşacak.

Sizlerin düşünme yeteneğine ve akıl yürütme gücüne yardımcı olacak böyle bazı fikirler var işte. Size şurada burada önerdiğim yöntemler aracılığıyla çalışmayı sürdürürseniz, sosyal veya mesleki içerikli sorunları berrak bir şekilde düşünmenin önemli olduğu zamanları görebilecek ve böyle yapmakla da daha iyi bir donanım kazanmış olacaksınız!

Bölüm 6

Yaratıcı Düşünün ve İçinden Çıkamadığınız Kalıplardan Kurtulun

Hayal gücünün çekiciliği, büyüsü ve dünyasını yepyeni bir düzen ve haz dünyasına dönüştürebilmesi için insana sağladığı güç onu tüm insan yeteneklerinin en değerlisi haline getirir.

FRANK BARRON

Hayal gücü ve yaratıcı düşünme, başarının ayrılmaz unsurlarıdır. Hakkında somut ve belirgin bir şeyler yazmak zor olmakla birlikte, hayal gücü yine de özgül ve belirli bir etkinliktir.

Sizlere daha hayalci ve yaratıcı bir şekilde düşünmeyi nasıl öğretebilirim? Doğrusu, bu konuda bildiğim tek yol, bunu yapmanız için sizi zorlamak!

Yaratıcı düşünme ekzersizlerini, herhangi başka bir şeyi yapıyormuşçasına uygulamalısınız. Nazik davranmaya çalışırsanız, nazik olursunuz; cesur görünmeye çalışırsanız, daha cesur davranırsınız. Aynı şekilde, yaratıcı düşünmeye çalışırsanız, sizi temin ederim ki, hayal gücünüzü giderek daha çok kullanmaya başlayacaksınız.

Ne yazık ki, günümüzde pek çok kişi birtakım zihinsel kalıpların içine düşmüş durumda ve bunların dışına çıkabilmeleri de çok güç. Yıllar önce insanlar, yaşayabilmek için yaratıcı düşünmek *zorundaydılar*. Bugün ise, çok daha az bir hayal gücü gerekiyor.

Sanat gibi yaratıcılık gerektiren bazı alanlar hariç, hemen hepimiz aklımızdan ziyade, fiziksel yanımız için çaba harcamaktayız. Kuşku yok ki, bir küreği kapıp karları temizlemek, döşemeleri yı-

kamak ya da arabayı cilalamak, bir roman, bir şiir veya yaratıcı bir ürün ortaya çıkarmaktan –kısacası, düşünmekten– çok daha kolay!

Ben, fiziksel çabanın gerekli olduğunu kabul etmekle birlikte, Henry J. Taylor'ın görüşüne katılıyorum: "Bu ülkede ışık veren her lambayı hayal gücü yaktı, kullandığımız her şeyi o üretti, her tapınağı o kurdu, her keşfi o yaptı, her gelişmeyi o sağladı; daha çok insan için, daha fazla ve daha iyi şeyler yarattı. O, daha iyi bir geleceğin en paha biçilmez unsurudur."

Yaratıcı Doğmuş Olmanız Gerekir – Ve Öyle Doğdunuz

Sanırım, yaratıcı hayal gücünün büyük bir önem taşıdığı konusunda benimle aynı fikirdesinizdir. Ve eminim ki, yaratıcı bir şekilde düşünmeyi siz de isterdiniz. Benim bu arada fark ettiğim şey, pek çok kişinin, hayal gücünü yaratıcı bir şekilde kullanabilmeyi, doğuştan gelme bir şey olarak düşünmeleridir.

Haklılar da! Sizin öyle doğmuş olmanız gerekir – çoğumuz da öyleyiz. Çocukların hayal gücü son derece canlıdır. Fakat büyüdükçe, bu gücün âtıl kalmasına izin vermeye başlarız. Bazılarımız tüm yaşamları boyunca bu âtıl gücü bir kez bile uyandırmaz. Ne müthiş bir kayıp! Sizin bu kaybınız, belki de tüm insanlık için bir kayıptır, kimbilir?

Onu bir kez olsun kullansaydınız, acaba ne harika şeyler ve fikirler yaratırdınız?.. Yoksa, yeni fikirleri, bazı ayrıcalıklı kişilerin mi ortaya koyduklarını sanıyorsunuz? Belki de öyledir, ama siz de biraz gayret gösterecek olsanız, pekâlâ o ayrıcalıklı birkaç kişinin arasına girebilirsiniz.

Hayır; ben, hayal gücünün özel bir yetenek olduğuna inanmıyorum. O, hepimizde var ve onu çalıştırmak istersek, çalışır. Bu da aslında, düşünmenin alışkanlık kazanılmış halidir.

O halde bu alışkanlığı nasıl kazanırız? Bu konuda daha önce yazdığım bazı şeyler burada gereklidir. Coşku, merak ve ilgi –bunların hepsi, alışkanlığın birer parçasıdır. Kısa öyküler yazan bir kentin sokaklarında bir yürüyüş yapar ve öyküsünde kullanabilece-

ği bir yığın yeni fikirle geri döner. Onun merak ve ilgisi, böyle fikirler için adeta tetiktedir. O, daima böyle fikirlerin peşindedir.

Otuz yıl kadar önce, gecenin geç bir saatinde, keyifli bir bilgi yarışması izliyordum. Adamın biri yarışmada, inanılmaz bir para kazandı ve ben karıma, sırf laf olsun diye, çok geçmeden ülkedeki gerçek para babalarının, bu tür programlara çıkıp kazananlar olacağını söyledim. Bu kazanan kişiler, kaybedenlere burun kıvırmaya başlayacaklardı, hatta bu tür yarışmalara hiç katılmamış olanlara bile...

Böylece, bu basit başlangıç noktasından yola çıkarak, *Fakirler* (bu, hiç kazanamayanlar anlamına geliyor) adlı kitabı yazdım ve anında sattı.

Bunu size, herhangi bir tesadüfi yorumun, bir gözlemin, birazcık düşünme ve abartmayla, nasıl olup da bir öykü haline dönüşebileceğini göstermek için anlatıyorum.

Yaratıcı hayal gücünde abartma, zorunlu bir unsurdur. *Fakirler* adlı kitapta yaptığım şey, bir düşünceyi abartmaktı. Bu görüş, icatlarda da, öteki yaratıcı fikirlerde de işe yarar. Buhar kazanı da sonuçta, çay demliğinin abartılmış bir şekliydi!

Size, yaratıcı güçlerinizi nasıl geliştireceğiniz konusunda bazı sağlam kurallar vereyim. Her şeyden önce, "şu dünyada yeni bir şey yok!" diye düşünmekten, her şeyin icat edilmiş olduğu, tüm ilginç fikirlerin ortaya konmuş bulunduğu görüşünden vazgeçin!

Böyle olmadığını biliyorsunuz. Gerçi daha önce günümüz yaşamında hayal gücünü çalıştırmanın ille de gerekli olmadığını ifade ettiysem de, tersine, hayatta ilerlemenin tek yolu budur.

Büyük başarılar kazanmış olan kişiler, yeni fikirler yaratanlardır. Bunu demekle, yalnızca öykü yazmayı veya bir şeyler icat etmeyi kastetmediğimi sanırım fark etmişsinizdir. Hayır – şu anda ne yapıyorsanız, bu gücü onda kullanın diyorum.

Büyüklü küçüklü şirketler, çalışanlarının yaratıcı güçlerini teşvik amacıyla, çevreye öneri kutuları yerleştirirler. Teşvik için ödüller, primler verirler. Bu şirketler, iyi fikir ve önerilerin, sanayilerini ve ünlerini geliştireceğini bilirler.

Belki uydurma olabilir, ama yine de o öyküyü bildiğinize eminim: Hani, söylediği iki kelime için kendisine küçük bir servet ödenen adamın öyküsünü. Adam, o zamanlar Coca Cola şurubu üret-

mekte olan kişilere yanaşır ve şunu söyler: "Bunu şişeleyin!" Onlar da öyle yaparlar – ve gerisini biliyorsunuz!

Böyle işte; sizin bir prim veya ödül için öneri kutusunu kullanmanıza gerek yok. Bu işin ödülü, kutunun dışında: Daha çok para, daha iyi çalışma şartları; bundan da önemlisi, işe yarar bir fikir üretmiş olma bilinci, bir yerlere varmış olma duygusu; tüm bunlar, yeterli ödüllerdir zaten...

Daha verimli dosyalama sistemleri, daha iyi muhasebe sistemleri geliştiren, kısaca, genelde çalışma şartlarını kolaylaştıran, hep hayal gücüdür. Ve bunlar, her iş kolunda, yaşamın her adımında var olan şeylerdir.

Yaratıcı Güçlerinizi Geliştirmek

O halde şimdi sıra, yaratma yeteneğinizi çalıştırma konusunda verilecek somut bir öneride. Benim hep yanında olduğum görüş, yaratıcı hayal gücünün temelini ilişkilerin oluşturduğudur. Bir şeyi veya düşünceyi bir diğeriyle ilişkilendirmek, tüm yeni fikirlerin esas başlangıcıdır, öyleyse o, iyi bir ekzersizdir.

Bir nesneyi diğerine bağlamak için sesleri birbirine benzeyen, anlamları aynı ya da zıt, yahut da bir çağrışım sonucu zihinde oluşan kelimeleri kullanmalısınız.

Örnek: Kurşun kalemle ampul arasında bir ilişki kurmak için, şöyle düşünebilirsiniz: Kalem - kurşun - ağır - hafif - ampul. Görüyor musunuz? Kalem mantıksal olarak sizi kurşuna yöneltiyor. Kurşun (maden olarak) ağırdır. Hafif, ağırın zıttıdır ve o da sizi ampule götürüyor.

Posta puluyla balığı birbirine nasıl bağlarsınız? Bir bakalım: pul - yalamak - su - göl - balık.

Elmas ile sigara: Elmas - yüzük - halka - duman halkası - sigara.

Kitap ile dans: Kitap - okuma - şarkı okuma - müzik - dans.

Siz de, biraz hayal gücü kullanarak, en ilgisiz şeyleri bile birbirine bağlayabileceğinizi göreceksiniz. Bundan niye bir salon oyunu çıkmasın? Eminim, zevkli olmasının yanı sıra, iyi bir düşünce ekzersizi de yapmış olacaksınız. Bu oyunun ana fikri, iki nesneyi bi-

birine, mümkün olduğunca az kelime kullanarak b[illegible]lamak olmalıdır.

Örneğin, köpekle araba ilişkisini şu uzun yolla gösterebilirsiniz: araba - tekerlek - daire - yuvarlak - kare - kutu (ing. box - ç.n) - boxer (bokser) - köpek. Daha kısa olan yol şu: araba - binmek - yürümek - köpek.

Şu nesnelerin bağlantılarını da siz yapın:

iplik - kâğıt
kitap - terazi
bavul - iskambil kâğıdı
kül tablası - televizyon
sandalye - tüfek
lamba direği - otobüs

Evet, bunları yaparken biraz düşünecek ve daha çok, hayal gücünüzü kullanacaksınız – ama zaten fikir de bu, değil mi?

Biraz önce de belirttiğim gibi, yeni fikirlerin veya düşüncelerin hemen tümü, aslında bir ilişkiyle başlar. Eğer yukarıdaki basit bağlantıları yaptıysanız, genel fikrin ne olduğunu da kavramışsınızdır.

Şimdi artık siz de, sorular sorarak, ilişkiler oluşturarak ve herhangi bir şey konusunda abartmaya vararak, yaratıcılık yeteneğinizi teşvik edebilirsiniz. Ben, *Fakirler* adlı kitabımı yazarken, temeldeki düşüncem, yarışma galipleriydi ve ben onu bir öyküye dönüştürdüm.

Çok yıllar önce öğrendiğim bir sistem sayesinde, bir takım iskambil kâğıdını belleğimde tutmayı öğrendim ve bunu zaman zaman da kullandım, ta ki şunu düşününceye kadar: "İsimleri, yüzleri, konuşmaları, sayıları, randevuları vs. hatırlamak için niçin benzer bir sistem kullanmayayım?"

Benim ilişkim de o oldu işte: İskambil kartlarını hatırlama sisteminden, her şeyi hatırlayabileceğim bir sisteme geçmek. Bu ise, kart sistemini bir tür abartma meselesiydi. Söylendiği kadar basit değildi tabii. Bayağı bir düşünceye ve zamana mal olduysa da, sonunda başardım.

Yaratıcı Etkinlik, Yaratıcı Yeteneği Arttırır

Eğer herhangi bir şey konusunda şuna benzer sorular soracak olursanız, yani "Şu biraz büyük olsaydı daha pratik olmaz mıydı? Ya da küçük, yuvarlak, veya tamamen ters?" – göreceksiniz, fikirlerin her zamankinden daha hızlı bir şekilde kafanıza akıyor olmaları sizi şaşırtacak.

Bir şey hakkında kendinize soru yöneltmeniz, sonra da bunun yanıtını aramanız, yaratıcı hayal gücünüzü işletmeye başlayacaktır. Sorularınızın budalaca şeyler gibi görünmeleri sizi utandırmasın; bu hiç önemli değil. Kendinize veya başkasına en budalaca soruyu sormuş olmanız, sizi en parlak fikirlere ulaştırabilir. "Soru soran biri beş dakikalığına budaladır; soru sormayansa, ebediyen budala kalır."

Bazı sorularınız pek pratik olmasa da, hatta bazen yanıtlarını bulamasanız bile, yine de hiç denememiş olmaktan daha iyi bir durumda olacaksınız. Nicelik, er ya da geç, niteliği doğurur.

Hayal kırıklığı denen şeye izin vermeyin. Yaptıkları işlerden veya katkılarından dolayı kıskandığınız ve deha sahibi olduklarına inandığınız pek çok kişi, başarılarının, uzun, sabırlı ve tekdüze çalışmalarının ürünü olduğunu size söyleyeceklerdir.

Bu kişilerde, başladıklarını bitirecek bir dayanıklılık ve direnme gücü vardı; bu ise çok önemlidir. İşte size izlemeniz gereken bir kural: Yaratıcı bir çabaya giriştiğinizde, sonunu getirin.

Sonuç, başarısız bile olsa, onu yine de bir şekilde, neticeye ulaştırın. Bir hikâye mi yazmaya başladınız, tamamlayın. İş yeriniz için bazı planlarınız varsa, kâğıda dökün; daha sonra yırtacak olsanız bile...

Çoğu zaman, sizin yarattığınız bir şey size değersiz görünse de, değeri daha sonra ortaya çıkabilir. Burada en önemlisi, sizin, başladığınızı bitirmek alışkanlığını edinmenizdir. Uğradığınız başarısızlıklar ise, gelecekteki başarılarınız için birer basamak taşı olacaklardır.

İşte bu yüzdendir ki, hayal gücünüzü kullanmaktan korkmayın. Ne kadar çok kullanırsanız, daha iyisi arkadan gelecektir. Hiç kimse, büyük tecrübeler yaşamadan, herhangi bir alanda işinin ustası olamaz. Yaratıcı türden aktiviteniz ne kadar artarsa, yaratma kabiliyetiniz de o ölçüde artacaktır!

Pek çok insanın, yeni fikirler üretme düşüncesinden bile korktuklarına veya utandıklarına tanık oldum. Bu gibi kişiler bazı çabalara girişseler bile, sonuçları ortaya çıkaracak cesaretten yoksunlar. Malûm hikâye; başkalarının ne düşündüğüne aldırma, bildiğin gibi devam et...

Aklıma gelmişken, yaratıcılık işlemini uyaran ilginç ekzersizlerden biri de, mecazi konuşmaya çalışmaktır, şöyle ki: "bir bikini kadar yüzeysel," "düşünce kadar sessiz," "atsineği kadar yapışkan," vs.

İşinizdeki aksiliklere üzülüp sıkılmak yerine, niçin beyninizi kullanıp, her iki yanında da birer rakibi bulunan o mağaza sahibi gibi davranmıyorsunuz? Adamın solundaki mağazanın kocaman tabelasında, "Tasfiye Satışı", sağındakinde ise, "Büyük Ucuzluk" yazılıydı ve adam da kendi tabelasını astı; orada sadece şu yazıyordu: "Ana Giriş!"

Görüyorsunuz işte: Sizler yalnızca hayal gücünüzle sınırlısınız.

Bölüm 7

Her Şey İçin Zaman Bulabilirsiniz

Yaşamı seviyor musun? O halde zamanı israf etme, çünkü yaşamı oluşturan şey odur.
BENJAMIN FRANKLIN

Hepimizin kesinlikle eşit doğmuş olduğu bir alan vardır. Kimse, sizin sahip olduğunuz zamanın daha azına veya daha çoğuna sahip değildir. Zaman, hiç kimseye miras yoluyla kalamayacağı gibi, kimse bankaya yatırıp da faizini alamaz.

Onu kim kullanırsa kullansın, bir saat altmış dakikadır. Sağlam "tanıdıklarınız" olsa bile, bir günde yirmi dört saatten fazlasını elde edemezsiniz.

Benim görebildiğim kadarıyla, zamanı saklamanın tek yolu, onu akıllıca harcamaktır. Gerçekte bu, sağlam bir yatırım anlamına gelir. Kendinizi zihnen ve bedenen iyileştirerek, işte de zevkte de daha usta hale gelerek, zamana yatırım yapın.

Herkes sürekli olarak, "Hiç zamanım yok." diye yakınmakta. Elbette ki zamanınız var, yeter ki onu nasıl kullanacağınızı bilin. Goethe bir zamanlar şöyle demişti, "Yeterli zamanımız hep vardır, yeter ki doğru kullanalım."

İşte bu doğru. Bazı garip nedenlerle olsa gerek, en meşgul kişilerin her şey için zamanları vardır! Eski bir atasözü şunu der: "Bir işin çabuk yapılmasını istiyorsan, yapamayacak kadar meşgul birine ver. O bunun için de zaman bulacaktır."

Sanırım bunun nedeni, meşgul birinin, sıradan işlerin yığılmasına izin verme şansının olmamasıdır. İşleri teker teker, sırasıyla yapıyorsanız, rutin işler de aradan çıkar. Meşgul insan, zamanını düzenli ve ekonomik bir şekilde kullanmayı öğrenmelidir. O kişi için zaman, israf edilemeyecek kadar değerli bir metadır.

Burada herkesin bana katılacağını sandığım nokta, zamanı doğru kullanmak açısından, organizasyonun kesinlikle vazgeçilmez olduğudur. Hiçbir şeye zaman bulamayanlar, iyi organizasyon yapamayanlardır.

Kararsızlığı Yen, Zamanı da Yenersin

Burada, yüzleşmemiz gereken ilk şey işleri "sürüncemede bırakmak"tır. Ve sürüncemede bırakmak, kararsızlığın üvey kardeşidir. Ne denli çok zaman israf edilirse, o denli çok sorun oluşuyor ve kararsızlık nedeniyle kaçan fırsatların sayısı, zaman yutan öteki alışkanlıklar nedeniyle yitirilenlerden çok daha fazla.

Patates ayıklatmak için adam tutan çiftçiyle ilgili bir fıkra vardır. Adamın yapacağı iş, patatesleri iri, orta ve küçük şeklinde üç ayrı istif yapmaktı. Birkaç saat geçti ve adam işi bırakmaya karar verdi. O kadar kısa sürede sanki zayıflamış gibiydi; terliyordu ve saatlerce kazma sallamışçasına perişandı.

Çiftçi ona, iş mi ağır geldi, diye sorduğunda, adamın cevabı şu oldu: "Hayır. Ama beni kararsızlık öldürüyor!"

Size şu konuda garanti verebilirim: Kararsız kalmaktansa, hata yapmak çok daha iyidir. Bir işi sürüncemede bırakma nedenlerinden pek çoğunun da, karar verme korkusundan kaynaklandığına inanıyorum. Yani, izlemeniz gereken iki yol var ve siz, bunlardan hangisinin daha iyi olduğunu bilemediğinizden, sürüncemede bırakma yoluna gidiyorsunuz.

Bir şey yapmak, ikisinden birini seçmek demektir, fakat *şu anda* seçmek... Hangi yönde olursa olsun, ilk adımı atın. Bir işe giriştiğinizde, meydana gelen hareketlilikle yol alırsınız – sonuçta, elinize geçen bir şey olur. Unutmayın ki, karar verme süresini ne kadar uzatırsanız, hiç karar verememe durumuna da o kadar yaklaşmış olursunuz. Seçiminiz yanlışsa, tamam; bunun bilincine varmış olarak, öteki yolu seçersiniz. Bu durumda ise, artık bir karar verme zorunluluğunuz yoktur.

Gerçekten önemsiz şeyler konusunda çok değerli zamanlar harcadığım için, bunu iyi biliyorum. Ama tabii önemli şeyler de var ve bunlar konusunda karara varmak için önceden düşünmek gerekiyor.

Bizim bayağı zaman harcadığımız ufak tefek şeylere şunları örnek gösterebiliriz: Yürüsem mi, taksiye mi binsem? Uçakla mı gitsem, trenle mi? Şunu mu alayım, yoksa birkaç dolar daha verip ötekini mi? Havaalanında otobüse mi bineyim, limuzine mi? vs. vs. Sonsuza dek böyle gider.

Beni sayısız dakikalar harcamaktan kurtaran küçük bir hilem var ve bunun parayla bir ilgisi yok: Hep benim için en kolay olanı yaparım; bu kadar basit. Küçük şeyler konusunda büyük kararlar almaya ne gerek var? Sizin açınızdan en az çaba gerektiren şeyi yapın, sonra da unutun gitsin...

İşin içine para girdiğinde ve miktarın büyük olması halinde, herhalde düşünmeniz gerekecektir. Ama, tutar küçükse ve bir türlü karar veremiyorsanız, niçin size en kolay gelen yolu seçmiyorsunuz?

Bu tutarı siz tespit edin. Beş dolar olsun mesela. Şimdi kesin bir karar verin; beş dolara kadar olan para işlerine aldırmayacaksınız.

Biri on bir, öteki on dört dolar olan iki şeyden birini satın almak konusunda zorlanıyorsanız, zaman harcamayı bırakın ve daha iyi olanını alın, çünkü aradaki fark, sizin o beş dolarlık sınırınızın içinde...

Otobüsü veya limuzini seçme işinde de, fark beş doların altındaysa, limuzini seçin! Fikri anladınız mı? Bir kez kendinizi, miktarın (o her ne ise) önemsizliğine inandırdınız mı, artık karar vermek için zaman harcamaya gerek kalmayacak ve siz de o zamanı, daha önemli şeyler için kullanacaksınız.

Kendisine, karar verme konusunda iyi olup olmadığı sorulan kişi gibi olmayın; onun yanıtı şu olmuş: "Şey —hem evet, hem hayır!"

Bir şeyi yapıp yapmama veya bir konuda karar verme gibi işleri sürüncemede bırakma yoluna giden pek çok insan, verimsiz projeler üzerinde ömür tüketecektir. Zamanımızı verdiğimiz uğraşların, buna değecek şeyler olmaları gerektiğini öğrenmeliyiz; yoksa, anlatacağım fıkradaki hayvan terbiyecisinden bir farkımız olmaz.

Adam bir yerlerden, o güne kadar hiç kimsenin geri geri yürüyen bir deve görmediğini duymuştu. Develer yalnız ileri doğru yürürler, hiçbir zaman geriye doğru değil.

Bizim terbiyeci, imkânsızı başarmaya karar verdi; deveyi geri geri yürütecekti! Yıllar boyu çalıştı, çalıştı; tâ ki başarana kadar.

Bundan sonraki sahne bir sirkte geçer. O güne kadar hiç görülmemiş olan bir şeyle ilgili reklamlar ve duyurular sonucu, yığınla insan dizi dizi sıralanmış bekliyor.

Ortadaki alanda, hayvan terbiyecisi dostumuz, deveyi geri geri yürütme gösterisini yapıyor. Binlerce insan şaşkınlıkla birbirine bakmakta. Oradaki herkesin (terbiyeci hariç) tavrı şu: "N'olmuş yani?"

Bu, kimsenin aldırmadığı bir proje üzerinde zaman israfına iyi bir örnektir. Tabii bu kişisel bir şey – zamanınızı neye harcadığınız sizi ilgilendirir. Hiç kimse sizin yerinize karar veremez.

Yaptığınız şey, başka birine ilginç gelmemekle birlikte, size özel bir zevk veriyorsa – yapmaya devam edin. Bu, sanırım hiçbir şey yapmamaktan daha iyidir. Zaman, eğer kullanılmazsa, düşmanınız olabilir!

Zamanı doğru kullandığınızda, başarı yolundasınız demektir. Eski bir şarkı, "İstemek yaptırır," diyorsa da, sakın inanmayın! Alexander Woolcott şunu söylemiş: "Çoğumuz, zamanımızın büyük bir bölümünü bir şeyler istemekle geçiririz; zamanı o şekilde harcamasak, istediklerimizi elde edebilirdik."

Aklınızda bir hedef varsa, onun için bir şeyler yapın. "Doğru zaman" için de pek beklemeyin, çünkü o nadiren gelir. Pek çok şey için zaman, *şimdidir*. Değerli vaktinizi, yapıp yapmamak ya da nasıl yapmak gibi şeyler için harcayacağınıza – yapın sadece. Sonuç iyi çıkmadı mı? Olsun, en azından kafanızdan attınız ya! Şimdi dikkatinizi başka bir şeye verebilirsiniz. Eğer hep ayak sürürseniz, sonunda varacağınız yer, "hiçbir zaman" olacaktır.

İşte size bir fikir: Zamanı boşa harcadığınızı, bir işi yapıp yapmama hakkında fazla düşündüğünüzü veya kafanızdan bir şeyi atamadığınızı fark ettiğinizde, ona bir son verin – o her ne ise, bir tarafa yazın. Başka görüş ve fikirler için yer açmalısınız; ayrıca, yapılacak başka işler için de zaman ayırmalısınız.

Zamanınızı Düzenleyin – Ve Her İstediğinizi Yapın

Artık bazı kesin kurallara gelelim. Sürekli olarak işlerin gerisinde mi kalıyorsunuz? O halde, ya kaldırabileceğinizden fazlasını yapmak istiyorsunuz, ya da zamanınızı düzenlemeyi beceremiyorsunuz. Bu durumda ise, ya üzerinize daha az iş alacaksınız, ya da zamanınızı verimli bir şekilde düzenlemeyi bileceksiniz. Daha az iş almaya karar vermek sizin sorununuz; ben orada size yardımcı olamam. Ama eğer yapacak çok işiniz varsa ve *ilk olarak* ne yapmak gerektiğini bilemiyorsanız, size önerim: *Önce*, bekleyebilecek olanları, *sonra* da acil olanları yapın.

Böylece, kendi kendinizi sıkıştırmış oluyorsunuz. Acil olanlarla mutlaka ilgilenmeniz gerektiğinden, onlar nasılsa yapılacak. Bekleyebilecek olanlar ise, bekleyip duracaklar ve –bir an olsun aklınızdan çıkmayacakları için– sizi kararsızlığa sürükleyecek, iş görmenizi engelleyecekler.

Bunun için, önce onları yapın. Ne kadar hızlı çalıştığınıza siz de şaşıracaksınız. Acil olanlar sizi beklediği için, ufak tefek işler hızla aradan çıkmış olacaktır. Aksi halde, bunlar sizin değerli vaktinizi almış olacaklar.

Bu hep böyledir. Parkinson Yasası'nı bilirsiniz: "Bir iş, tamamlanması için ayrılan zamanı doldurmak istercesine şişer, genişler." Eğer, beklemekte olan acil işleri ele almayıp ta, yalnızca küçüklerle ilgilenirseniz, bunların bitirilmesi çok daha uzun sürecektir.

İlginin önemi konusuna, bu kitapta değinmiştim. Burada tekrar belirtmek istiyorum ki, zamanı yönetmek veya kullanmak açısından, ilgi de büyük önem taşıyor. Her ne kadar siz sürekli olarak zamanınız olmadığından yakınmaktaysanız da, gerçekten ilgi duyduğunuz, yapmayı istediğiniz şeyler için daima vakit bulursunuz.

Yapmanız gereken şeylere ilgi duyarsanız, onları yaparsınız. Bir şeyler için zaman "bulma" çabasından vazgeçin –zira, çok ender bulursunuz. Zamanı sizin *yaratmanız* gerekiyor.

Bir diğer önemli şey, hep yapmanız gereken o rutin işleri artık alışkanlık haline, hatta otomatik hale getirmektir. Çoğu zaman zaten öyle yapıyorsunuz. Dişlerinizi fırçalarken, tıraş olurken ya da

benzeri işler yaparken, pek fazla düşünmediğinize eminim. O sıralar kafanızda, düşünmeniz gereken başka şeyler var.

Bu size sıradan bir şey gibi gelebilir, biliyorum. Ama, ufak tefek ve tekrarlanma özelliği gösteren işlere bu dediklerimi uygularsanız, ne kadar çok zaman kazandığınıza şaşıracaksınız. Her şeyi her zaman aynı yere koyun. Bunu alışkanlık haline getirin. O zaman hiçbir şeyi aramanız gerekmeyeceği için, saatler kazanmış olacaksınız.

Zamanı korumak için en mükemmel alışkanlıklardan biri de, işe vaktinde başlamaktır. Ufacık bir oyalanma, alır başını gider. Birinin dediği gibi, "Sabahleyin bir saat kaybet, gün boyu ararsın." Sizi sıkıntıya sokan şey, sıradan işlerin üst üste gelip birikmeleridir. Çalan saatin ziliyle birlikte yataktan fırlamak, saati beş on dakika sonrasına yeniden ayarlamak kadar kolaydır.

Uğraşlarınız Arttıkça Zamanınız da Artar

Bir kez, işe zamanında başlama alışkanlığını edindiğinizde, o iş için gerekecek zamandan daima biraz daha fazlasını ayırın. Zaman faktörünün son derece önemli olduğu televizyon endüstrisinde, bu fikir (gösterilerin çoğunun canlı olduğu) başından beri uygulanmaktadır.

Televizyoncular her program için daima, "tampon" dedikleri bir emniyet payı bırakırlar. Bu, herhangi bir arızaya veya program sarkmasına karşı alınmış bir önlemdir.

Niçin siz de, yaptığınız bir iş için "tampon" payı bırakmıyorsunuz? O iş bir saat alacaksa, siz bir saat on beş dakika verin örneğin. İşiniz gerçekten bir saat içinde bitecek olursa, bir sonrakine on beş dakika önce başlayabilirsiniz ve böylece, yeni işin daha başlangıcında bir "tampon" kazanmış olursunuz.

Eskiden yaptığım konferans turlarında, kendime, tam gerektiği kadar bir zaman tanırdım. Bu arada, bölgeyi tanımıyor olmamız gerçeğini, hatta kaybolma ihtimalini hiç dikkate almazdık. Ayrıca, hava limanlarındaki trafik sıkışıklığı, kötü hava veya önceden bilinemeyen mekanik arızalar yüzünden, hiçbir zaman vaktinde havalanamazdık. Öyle ki, o yolculukların son aşamalarında, kesinlikle

geç kalacağım korkusuyla yüreğimin ağzıma geldiği çok olmuştur. Şimdi sözünü ettiğim o "tampon" işini, ben yıllar önce öğrendim.

Son birkaç yıldır bir komite veya programın başkanı, gideceğim kulübe kadar olan yolun bir saat süreceğini bana söyleyecek olursa, bilirim ki o bir saatlik süre, onun açısından doğrudur; çünkü adam yolu biliyordur. Ben ise, kendime bir buçuk saat veririm, çünkü geç kalmak yerine, erken gitmek daha iyidir. (Şimdilerde yalnızca şirket toplantılarına katılıyorum ve yolculuklarım genelde uçakla oluyor, ama o "tampon zamanı" hâlâ kullanıyorum.)

Gününüzü "tampon" zamanla planlayın, o zaman çok nadiren, nefes nefese kalma durumuyla karşılaşırsınız. Böylece, günler boyu kazandığınız saatleri, "asla zaman bulamadığınız" işler için kullanabilirsiniz.

Kendinizi kesin zamanlarla sınırlamayı bırakın. Sınırı aşmanın cezası çok fazladır. Bu "tampon" fikrini uygulayacak olursanız, gerginlikten, geç kalma endişesinden ve hayal kırıklıklarından kolaylıkla kaçınmış olursunuz. Sabahları yataktan beş dakika erken kalkın; böylece, büroya kadar sürecek o koşturmaca, daha rahat bir yürüyüş halini alır.

Sahip olduğunuz tüm zamanı, tâ yatma vaktine kadar, yararlı bir şekilde kullanın. Yaptığınız şey, bir iş, bir hobi veya dinlence olabilir. Ama eğer kendinizi, yatma zamanını beklerken ya da uykuyu düşünürken bulursanız, o zaman sıkılıyorsunuz, daha da kötüsü, zamanı israf ediyorsunuz demektir.

İyi planlanmış bir günün sizi sonunda yatağa ulaştırması, "zaman öldürme" türünden bir bekleyiş sonucu olmamalıdır. Bu arada, dinlenmeyi de unutmayın. John Wanamaker şöyle demişti: "Dinlenmeye zaman bulamayanlar, er ya da geç, hastalanma için zaman bulurlar."

Umarım, beni yanlış anlamamışsınızdır. Ben size, sorumlulukları silkip atın veya herhangi bir özel uğraş için fazladan zaman harcayın demiyorum. Ben yalnızca, belli bir etkinlik için gerekecek olan zamanın planlama ve organizasyonunu yapın diyorum.

Bir şeylerle meşgul olun. Ben çalışmanın, daha doğrusu etkin olmanın koyu bir taraftarıyım ve herhangi bir etkinliğin de, aylaklıktan daha iyi bir dinlence olduğu görüşündeyim. Belki biraz ters gibi geliyor ama, uğraşlarınız arttıkça, daha fazla boş zamanınız olduğunu göreceksiniz!

Artık, ayak sürümenin ve kararsızlığın sizi bir tür bitkisel yaşama soktuğunu ve "tampon"ların, sizin için pek çok şeyi kolaylaştırdığını biliyor olmanız, zamanınızı yönetirken size çok yararlı olacaktır kuşkusuz.

Son bir söz: Geçmişteki hatalar üzerinde çok fazla üzülüp tasalanarak zaman kaybetmeyin. Bir kez karar vermişseniz, unutun gitsin. Her güne taptaze olarak başlayın. Will Rogers bunu benden daha iyi ifade etmiş: "Dünün, bugünü fazlaca tüketmesine izin vermeyin."

Bugünkü zaman payını bugün için, ya da yarını planlamak amacıyla kullanın; dün; kendi hakkını kullanmıştı çünkü... Plutark, yüz yıllar öncesinde şunu söylüyordu: "Tüm kurbanların en büyüğü, zamanın kurban edilmesidir."

Bölüm 8

Yoğunlaşma Alışkanlığıyla Veriminizi Arttırın

Hayattaki başarılar, yetenek ve fırsatlardan ziyade, konsantrasyon ve azmin eseridirler.

C.W. WENDTE

Tıpkı otomobil üreticilerinin, arabalara aerodinamik şekiller vererek, havayı daha iyi yarmalarını amaçlamaları gibi, sizler de zihninize benzer bir şekil kazandırmalısınız. Yolunuzda hiçbir engel oluşmasına izin vermeksizin, sorunları tam on ikiden vurmayı öğrenin. Diğer bir deyişle, yoğunlaşmayı öğrenin.

Yoğunlaşma (konsantrasyon) sanatı da, diğer başka hünerler gibi öğrenilebilir. Kurtulmak istediğiniz kötü bir alışkanlığınız mı var? Niçin onun yerine yoğunlaşma alışkanlığını koymuyorsunuz? Evet, hemen tüm iyi nitelikler gibi, yoğunlaşma da bir alışkanlıktır.

Hepimiz, insanların çoğunun, beyin güçlerinin sadece yüzde sekiz veya onunu kullanabildiklerini duymuşuzdur (Bu da pek çoğumuz için bir kuşku payı bırakıyor.). Her neyse; yoğunlaşma alışkanlığı kazanmakla, beyninizin geri kalan yüzde doksanını da kullanmaya başlayabilirsiniz.

Yoğunlaşma nasıl öğrenilir? Bilin ki, bu hiç de kolay değil. Sözlükte anlamı "tek bir nesneye yöneltilen özel dikkat," şeklinde veriliyor. Bir nesneye tüm dikkatinizi vermeyi hiç denediniz mi? Tekrar ediyorum, bu basit bir iş değil. Fakat verilecek uğraş buna değer.

Kuşkusuz, şöyle bir düşününce, kendinize şunu diyebilirsiniz: "Hepsi o kadar mı? Sadece, tüm dikkatimizi bir şeye vermek mi? Bana oldukça kolay görünüyor." Tamam, sizi hayal kırıklığına uğ-

ratmak istemem, ama neden şimdi bir denemiyorsunuz? Herhangi bir şeyi alın; diyelim bir kalemi. Şimdi ona bakın ve tüm dikkatinizi ona verip veremediğinizi görün.

Ama önce izin verin de size, "özel dikkat"le ilgili tarifimi vereyim. Bunun anlamı, ne kadar önemsiz olursa olsun, başka *hiçbir* düşüncenin zihninize girmesine izin vermemektir. Siz, kalemi düşünmeli, ona yoğunlaşmalı, sadece onu zihninizde canlandırmalısınız. Başka herhangi bir şey kafanıza girdiği anda, uğraşmayı kesin! Artık dikkatiniz, özel olmaktan çıkmıştır çünkü. Sizin, zihninizi sadece kaleme, o soruna, ya da her neyse o şeye kilitlemeniz ve öyle kalmanız gerekiyor.

Düşünüldüğü kadar kolay değil galiba? Tabii ki değil. Yoga hakkında bir şeyler bilenler veya onu uygulayanlar, bunun ne kadar zor olduğunu bilirler. Gerçek bir Yogi'nin, kendisini bir kavram veya bir hakikat üzerine sürekli olarak yoğunlaştırıp, dış kaynaklı başka her şeyi bir tarafa itmesi gerekir. Bazen onun, sonuçtan tatmin olabilmek için, bu uygulamaları yaşamı boyunca sürdürmesi gerekir.

Ne Kadar Yoğunlaşabilirsiniz?

İşte size, herhangi bir nesneye bakmadan yapılacak bir yoğunlaşma çalışması: Başka hiçbir şeyin zihninize girmesine izin vermeyerek, sadece saymaya çalışın. Bence bu, bir nesne üzerinde yoğunlaşmaktan daha zor; çünkü ortada, bağlantı kurulacak bir şey yok. Ama bu, yine de iyi bir çalışmadır. İlk denemenizde, beşe kadar bile sayabileceğinizden kuşkuluyum. Tabii, kendinize dürüst davranırsanız. Sayarken, başka hiçbir düşünce zihninize girmemeli; bir anlık bir ses bile, dikkatinizi dağıtabilir; böyle olduğunda durup, yeniden başlamalısınız.

Bir hayli alıştırma yaparsanız, bir süre sonra ona kadar sayabilirsiniz. Eğer, dış bir etkiye veya düşünceye kapılmaksızın, yüze kadar saymayı başarırsanız, dâhiler düzeyine yaklaşıyorsunuz demektir!

Bu konu üzerinde niçin bu kadar durduğuma belki de hayret ediyorsunuz. Bir şey üzerinde yoğunlaşmayı öğrenmenin veya özel bir dikkatle sayı saymanın, günlük yaşamda ne işinize yarayacağı-

nızı bilmek istiyorsunuz. Pekâlâ, söyleyeyim. O nesne de, sayma işi de, bir amaca yönelik araçlar sadece. Onlar hiç önemli değil; önemli olan sizin zihninizi, bir sorun veya bir hedef üzerinde tutabilme yeteneğiniz.

Şu tür bir şey kaç kez başınıza geldi? Sabah evden çıkıyorsunuz; işe gitmek için metroya veya otobüse yöneliyorsunuz. Kafanızda, büroya varmadan önce çözmeyi istediğiniz bir sorun vardır. Kapıdan çıkarken aklınızda olmasına karşın, henüz yarım blok yürümüşsünüzdür ki, yüzlerce önemsiz şey, kafanızın içine doluşur; bunların, o sorunla uzaktan yakından bir ilgileri de yoktur.

Böylece büroya vardığınızda, çözüm açısından, başladığınız yerdesinizdir. O sorun en sonunda çözülecektir kuşkusuz, ama mesele bu değil. Mesele, eğer zihninizi o sorun üzerinde toplayabilseydiniz, zaman ve belki de paradan tasarruf edebileceğinizdi. İşte görüyorsunuz; zihniniz yolundan her saptığında, onu yeniden aynı konuya yönlendirmeniz gerekiyor.

Yoğunlaşma yeteneği ayrıca size, bir sorunu apaçık görebilme olanağı sağlar. Şu anda yapmak isteseydiniz bile, sizi üzen sorunların hemen hiçbirini belirgin bir şekilde tarif edemezdiniz. Bir an için düşünmeyi durdursanız, sizi rahatsız eden tüm o şeyleri, kafanızda tam bir resim haline sokamadığınızı fark edeceksiniz. Kafanızdaki sorunlar çoğu zaman silik bir haldedir; siz, ahtapotun kollarını görürsünüz, ahtapotun kendisini değil... Şunu ya da bunu yaparak, o kolların birinden kurtulursunuz; yine, şu veya bu hareketle, bir başka koldan daha kurtulursunuz. Ama ana gövde, asıl neden, sorunun özü, hâlâ sizinledir.

Bence, sorunlarımızın pek çoğunun o kadar uzun süre çözümsüz kalmalarının, enerjimizi tüketmelerinin, zihinsel bitkinliğe yol açmalarının ve bizleri, aslında olduğumuzdan daha gergin ve sinirli duruma sokmalarının nedeni de bu.

Günümüzde birisi, sinirsel bir bunalım geçirmiş olsa, insanlar şunu diyor, "Evet, aşırı çalışıyor ve çok fazla şey yapmaya uğraşıyordu."

Ben buna katılmıyorum ve daha çok, şu sözün taraftarıyım: "Çok çalışmaktan, kimse ölmemiş." Hemen tüm sinir krizlerine neden olan şeyin, o kurbanın kişisel sorunlarının hiçbirini çözememesi olduğuna inanıyorum. Eğer o sıkı çalışıp, çok şey başarsaydı

ve tüm sorunlarını çözebilseydi, büyük olasılıkla, mutlu biri olurdu.

Pratik Sorun Çözümü

Yoğunlaşma çalışması yapmak, bazı sorunlarınızın çözümünde size yardımcı olacaktır. Yoğunlaşma, bir sorunun tam özüne doğrudan inebilmenizi sağlar; böylece, onun üstesinden gelmek için atmanız gereken adımları kararlaştırabilirsiniz.

Bir kâğıt alın ve sizi rahatsız eden belirli bir sorunu oraya yazın. Sanırım, bu sorunun zihninizde hayli belirsiz olduğunu keşfedeceksiniz. Sorunu kâğıda yazmakla, onunla bağlantılı görünen pek çok raslantısal şeyi bir tarafa atmanın mümkün olduğunu göreceksiniz; çünkü aslında bu bağlantılar hiçbir hayati önem taşımamaktadır. Belki de yalnızca, "olabilir"di veya "... olsa idi, ne olacaktı" şeklindeki beklentilerdir bunlar ve sizi şimdi ilgilendirmemeleri gerekir.

Sonunda işe başladınız; sorunun tüm o kaba çıplaklığına ulaşıyorsunuz. Tüm bilincinizi ve dikkatinizi, o an yalnızca o sorun üzerinde topluyorsunuz. Artık onun çevresini kuşatan sisi ortadan kaldırdığınıza göre, sorunun kendisiyle ilgili bir şeyler yapmaya da başlayabilirsiniz. *İyi ele alınmış ve belirlenmiş hemen tüm sorunlar, zaten kısmen çözülmüşlerdir.*

Çözümü engelleyen şeylerin bir listesini çıkarın. Bu engeller listesinin yanına da, aklınıza gelen irili ufaklı çözümleri not edin. Bunlar başlangıçta size komik veya uzak şeyler gibi gelseler de, üzülmeyin. Hepsini kâğıda dökün. Böyle yapmakla çözüme, daha önce hiç olmadığınız kadar yaklaşmış olacaksınız. Ya da en azından, sorunu hafifletmek için nasıl bir adım atmanız gerektiğini bileceksiniz ki, bu çok önemlidir.

Sizi rahatsız eden hemen her şey için bunu yapın; bir de bakacaksınız ki, sorunlara üzülmeyi bırakıp, yaşamdan daha fazla zevk almaya başlamışsınız.

Ben, işi olduğundan daha basit göstermeye çalışmıyorum. Sorun çözmek, hayat boyu süren bir iştir; sizi sürekli meşgul eder. Ben sadece, bu işi mümkün olduğunca kolay bir şekilde yapmanız

için önerilerde bulunuyorum. Yoksa, sırf yazmakla üstesinden gelinemeyecek kadar büyük sorunlar olduğunu pekâlâ biliyorum.

Ama, yoğunlaşma yeteneği, yazma işleminden de yardım alarak, sizin harekete yönelik bir sıçrama tahtanız olacaktır. Benjamin Disraeli'nin de söylediği gibi, "Eylem, her zaman mutluluk getirmeyebilir; ama eylem olmadan da mutluluk olmaz." Sorunlarınızı çözmek için doğrudan ve akıllıca bir şeyler yapmaya başladığınızda, başarı ihtimali de büyük ölçüde artar.

Bölüm 9

Ne Olduklarını Bilirseniz Sorunlarınızı Çözebilirsiniz

Hastadan Psikiyatra: *Doktor, karımın bir mink, bir de samur kürkü var. Dubleks bir çatı katında oturuyoruz. Ayrıca bir yata, bir de yazlık eve sahibiz; gezintilerimizi ise, şoförün kullandığı Cadillac bir limuzinle yapıyoruz.*
Psikiyatr: *Peki dostum, sorununuz ne?*
Hasta: *Sorunum mu? Doktor, ben haftada sadece iki yüz dolar kazanıyorum!*

Bir önceki bölümde bazılarınızın, yaşamın gerçekten büyük sorunları olarak düşündükleri şeyler konusunda bir iki söz söyledim. Kuşkusuz, yukardaki fıkra da görüldüğü gibi, pek çok ufak tefek sorun bir araya gelerek, gerçekten büyük olanlara yol açabilir. Ama ne kadar büyük olurlarsa olsun, aynı ilkeler yine geçerli: Sorunun özünü apaçık olarak görmeye çalışmak...

Çoğu zaman küçük sorunlar, bizim büyüklere ulaşmamızı engellerler. Hatta bazen, hangisinin önemli, hangisinin önemsiz olduğunu birbirine karıştırırız. O halde şu anda zihninizi işgal etmekte olanla ilgilensenize? Zihniniz aynı anda iki sorunu birden düşünemez; o halde şu andakini ele alın ve daha sonraki için bir yer açın. Ne yazık ki, zihninizin her zaman yeni bir kiracısı bulunacaktır, ama ilerlemeniz de bu şekilde olacak.

Bu, her şeye uygulanabilir kuşkusuz. Durmadan üzülmek yerine, bir seferde tek bir şeyle ilgilenin. Karşınızda, suratınıza bakıp duran muazzam bir iş varsa, onun tüm parçalarını bir arada düşünmek, o işi olduğundan da büyük gösterir.

Size, önce işi bir bütün halinde görmenizi öneririm; böylece, neyle uğraştığınızı ve nereye yöneldiğinizi bilirsiniz. Onu bu şekilde gözünüzde bir kez canlandırdıktan sonra, her defasında bir adım atın; böylece, farkına bile varmadan, onu yıpratıyor olacaksınız. Ama, işe bir yerlerden başlayın. O sorunun sizi tehdit etmesine ve endişeli bir bekleyiş içine sokmasına izin vermeyin. Belirsizlik insanı delirtebilir. Belirsizlik, kuşku ve kararsızlık, değil beslenmek, yok edilmesi veya değiştirilmesi gereken birkaç alışkanlıktan biridir.

Eğer bir şekilde düşünüyorsanız, bu düşüncenin eyleme dönüşmesine izin verin. Gördüğünüz ilk şeyle birlikte harekete geçin: Böylece, ilerlersiniz. Hiçbir şey sabit değil. Goethe, bunu şu şekilde ifade etmiş: "Senin en yakınında bulunan görevi yap; sonraki görevin o zaman berraklaşır."

Gerçekten Büyük Sorunlardan Ne Haber?

Şimdi şunu düşündüğünüzü biliyorum, "İyi de, parasızlıktan, hastalıklardan, bedensel özürlülerden ne haber? Bu sorunlar öyle kolayca silinip atılamaz." Evet, onları hemencecik ortadan kaldıramazsınız; fakat sizin için daha kolay bir hale getirebilir, ya da bunu deneyebilirsiniz.

Yukarıda sözü edilen türden sorunları bulunanlara, kendilerini daha iyi hissetmeleri için türlü yöntemler önerilmiştir. "Bu da geçer" veya "Pabucum olmadığı için ağlıyordum, ta ki ayakları olmayan birini görünceye kadar", bu klişelerden bazılarıdır. Eğer kendinizi gerçekten inandırırsanız, bazen bu tür görüşler işe yarar; ama ben, sorunların gerçekten çözümüne yararı olacağına inanmıyorum.

Başka birinin ne kadar kötü durumda olduğunu düşünmek, belki bir ölçüde rahatlama sağlayabilir. Ama maalesef çoğumuzun yapısı, vücudumuzdaki ufacık bir yarayla, başka bir kıtadaki savaştan daha fazla ilgilenmemize yol açıyor. Bu ise, bence kolay olmakla birlikte, pek de yardımcı olacak bir çıkış yolu değildir – tabii bir çıkış yolu ise.

Birinin bir yerlerde sizden daha çok acı çekmekte olduğu bir gerçektir kuşkusuz, fakat bu sizin durumunuzu düzeltmez ki. Biri-

nin sizden daha fakir olması, sizde bir zenginlik duygusu yaratabilir, ama kendinizi aldatmayı bırakın artık. Bu, size yarar sağlamayacağı gibi, işleri daha da kötüye götürür: yani sizin o konuda bir şeyler yapmanızı engeller.

Bir başkasının ne kadar zengin ya da fakir olduğu, veya onun değil de bizim sorunlarımızın bulunması aslında hiç önemli değil; düşünüyorum da, eğer dünyadaki dertlerin tümünü bir araya toplayıp da açık arttırmaya çıkartsalardı, hemen hepimiz yine kendi dertlerimizi satın alırdık...

Bu sorunlar ve dertler konusunda ne yapabilirsiniz? Belki de ilk şey, geçinip gidebilmek için, kendi sorunumuzdan kurtulmamız gerektiğini anımsamaktır! Ancak pek azımız, kendi yükümlülüklerimizle ilgilenecek kişiler bulabilecek kadar şanslıyızdır. Kendi işinizi kendiniz görmeniz gerektiğine göre, daha ne bekliyorsunuz?

Geçinecek kadar paranız mı yok? Bilin ki, bu tür sorunu olmayanların sayısı pek fazla değildir. Sanırım, şu yaşadığımız, kazandığımızı son kuruşuna kadar harcadığımız bir çağ. Yine bu çağda peşin ödeme diye bir şey kalmadığından, çok fazla sayıda insan, olanaklarının çok ötesinde yaşıyor.

Çok sayıda tüketici vardır ki bunlar, kredi kartıyla ödedikleri şeyi bedava aldıkları duygusuna kapılırlar. Bunun sonucunda ise, borç denizinde boğulmamak için sürekli bir çaba içindedirler. Bu sorunun yalnızca iki çözümü vardır.

Birincisi, kuşkusuz daha fazla kazanmak. Şimdi şunu diyebilirsiniz: "Ne kadar da yardımcı oldun! Elimden gelse, kazanmaz mıydım?" Cevabım, hem evet, hem hayır. Yeteneklerine göre, en üst düzeyde para kazananlar kadar, kazanamayanlar da vardır.

Bunun bazı nedenleri arasında tembellik, iş veya yer değiştirme korkusu, bir de kendine güvensizlik sayılabilir. İşteki başarısızlıkların en üzücü örneklerinden biri de, bir kişinin, artık değişiklik yapmaktan korkmaya başlayacak kadar uzun süre aynı yerde kalmış olmasıdır. Bu kişinin ayrıca kesin olarak inandığı bir şey vardır ki o da, eline hiç iyi bir fırsatın geçmemiş olduğudur. Dostlarım, fırsat dediğimiz, bir zihin durumudur —ve de eylem!

O halde, boş zamanlarınızda para kazanmak için uğraşmak da bir suç değildir. Genelde kendinize acımakla geçirdiğiniz zamanı, bunu araştırmaya harcasanız, karşınıza ne kadar fırsat çıktığına şaşardınız.

Çözümün biri bu. İkinci ve asıl önemli çözüm ise, kazandığınızı daha verimli bir şekilde idare etmeyi bilmektir. Bir tasarruf planı başlatın; parasını ödeyemeyeceğiniz şeyi almayın, kaç taksit olursa olsun. Taksit de olsa, sonunda ödenecek çünkü. Sadece ihtiyacınız olan ve bedelini tam olarak ödeyebileceğiniz şeyi satın alın; en azından, kendinizi biraz daha rahatlamış hissedene kadar.

Sahip Olduğumuz Sorunlar ve Bize Sahip Olan Sorunlar

Zihninizin en üst sırasında yer alması gereken önemli bir soru şudur: Siz, bir sorunun çözümüne katkıda bulunuyor musunuz, yoksa o sorunun bir parçası veya nedeni haline mi geliyorsunuz? Eğer ıslah kabul etmez bir müsrifseniz, parasızlıktan yakınmaya hiç hakkınız yok. Sorun *sizsiniz.* O halde bu konuda bir şeyler yapın.

Sağlık, sık sık kontrolümüz dışında olan bir şeydir. Ama çoğu zaman, bir ölçüde kontrol edebiliriz. Örneğin en az yılda bir kez, genel bir fiziksel kontrolden geçmeyi âdet haline getirerek. Size, hastalık hastası biri olun demiyorum, ama bir şeylerin yanlış gittiğini hissediyorsanız, niçin üzülesiniz? Bir doktora gidin ve üzülecek bir şeyler olup olmadığını öğrenin.

Birini tanırım; adamda korkunç ağrı yapan bir çıban vardı. O ağrıyı aylarca çekti, çekti ve sonunda dayanılmaz hale gelen ağrı, onu doktora sürükledi. Bu tür insanları anlayamıyorum. Uykusuz geçen nice geceye mal olan o ağrıyı hissetmiyorlar mı; yoksa doktorun incelemesi sırasında ağrı (tabii eğer bir ağrı varsa), çok daha kötü mü olacak?

Çocuk felci aşısı yaygın bir şekilde kullanılmaya başlamadan önce, tüm gazetelerde yer alan makaleler, kırk yaşın altındaki herkesi, bu aşıyı yaptırmaları için zorlamaktaydı. Ama görünen odur ki, büyük sayıda insan değil aşı yaptırmak, buna niyetlenmedi bile. Hayır, bu tür şeyleri imkânı yok anlayamıyorum. Bu insanlar, hasta olmayı *isteyen* kurbanlar mıdır? Bilemem ama, durum öyle gösteriyor. Bunun nedeni, parasızlık da olamaz; aşılar parasızdı – ama yine de insanlar ondan kaçındılar.

Ayak sürümeyi de bırakın. İşlerini sürüncemede bırakan kişi kilo alır. Bir diyete başlamanın gereğine inanıyorsanız, yarın veya

gelecek hafta diye düşünmekten vazgeçin – ya şimdi başlarsınız, ya da muhtemelen hiç başlayamayacaksınız. Her zaman aklınızda tutmanız gereken şey, sizi inciten veya yoran hemen her sorunun, siz o konuda bir şey yaptığınız için değil, *yapmadığınız* için ortaya çıktığıdır!

Dr. John Donnelly şunu yazmıştı: "Her tür hayal kırıklığı sorunu, gerçekçi ve düzenli bir şekilde ele alındığında, kişiliğe ayrı bir güç katar. Ders çıkarılan her başarısızlık, bizim yeni sorunları göğüslememiz için gerekli yetiyi artıran bir deneyim ve bir kaynak sunar."

Önemli Olan Sizin Yeteneğiniz – Yeteneksizliğiniz Değil

Eğer bir tür bedensel eksikliğiniz varsa, sizden daha kötü durumda olanlar da var diyerek, kendinizi daha iyi hissetmeniz için uğraşacak değilim. Ama, yine de şunu önerebilirim: O eksikliğinize üzülmeyi, hatta onu düşünmeyi bırakın. Bunun yerine şu düşünceyi koyun: Önemli olan şey, sizin yeteneğinizdir, yeteneksizliğiniz değil.

Sizin zihinsel davranışınız, fiziksel eksikliğinizden daha önemlidir. İkincisi için bir şey yapamayabilirsiniz, ama birincisi için yapabilirsiniz ve de yapmalısınız. Martha Washington bir dostuna şunları yazmıştı: "Deneylerimden öğrendiğim şey, sefalet veya mutluluğumuzun büyük bölümünün, içinde bulunduğumuz şartlara değil, tavrımıza bağlı olduğudur." Öyleyse, buna göre davranın.

Otuz yıl kadar önce, Bulova Saat Tamiri Eğitim Okulu'ndaki öğrencilere, bir bellek gösteri/eğitimi verdim. İzleyicilerimin çoğunu belden aşağısı felçliler, takma uzuvlular, şu veya bu şekilde kötü bir sakatlığa uğramış olanlar oluşturmaktaydı.

Bu insanlar, tartıştığım konunun mükemmel örnekleridir. Gösterimden önce ve sonra onlarla konuştum; görebildiğim kadarıyla çevreleriyle uyumlu ve mutlu kişilerdi. Kendi toplumları içinde etkindiler ve çoğu da, beyzbol veya basketbol takımlarında oynuyordu. Bunlar, kendi eksiklikleriyle alay ediyorlardı ve aralarından takma bacaklı biri bana şaka yollu, binanın çevresinde bir yarış yapmayı önerdi.

Pek çoğu yalnızca kollarını, hatta bazı durumlarda tek kollarını kullanabilen bu erkek ve kadınlar, yaşamlarını kazanmalarını sağlayacak bir iş öğrenmek için bu okula gelmişlerdi. Hepsi de mekanik konusunda uzmandılar ve her saati tamir edebiliyorlardı. En önemlisi ise, bedensel eksikliklerinin üstesinden gelmek için birer hüner kazanmış olmalarıydı.

Amerika'da belki de en iyi tanınan özürlü kişilerden biri olan Helen Keller, Emerson'un şu sözüne inanmış olsa gerekti: "Kusurlu hiçbir insan yoktur ki, o kusuru bir gün onun işine yaramasın." Zirâ, "Eksikliklerim için Tanrıya şükrediyorum; onlar olmasa, başarıya ulaşamazdım," demişti.

Onun sözüne ister katılın, ister katılmayın, ama tavrına katılmanız gerekir. Çünkü, bundan daha iyi bir bakış açısı olamaz. Aklınız, her şeyin üstesinden gelebilir. Başınıza gelen şeyin, ona verdiğiniz tepkinin yarısı kadar bile önemi yoktur. Kendinizle ilgili şeylerde, ne olabilirdi veya ne olmalıydı diye tasalanmaktan vazgeçip, o şeylerin halihazır durumlarıyla ilgilenin.

Böylece umuyorum ki, büyük sorunlar konusunda da yapılacak bir şeyler olduğunu kabul edersiniz; bu, yalnızca bir tavır meselesi bile olsa... Şunu anlayalım artık: "Tedavi edilemeyen şeye tahammül edilmelidir" – ama bunu, kendimiz için olduğu kadar, başkaları için de mümkün olduğunca hoş bir hale sokmamız gerekir. Ufacık da olsa herhangi somut bir şey yapılabilecekse, onu mutlaka yapın. Ama yoksa, yine de elinizden gelenin en iyisini yapın.

Bir yarar sağlamayacağını gördüğüm hallerde, "otoritelerle" asla tartışmama kararı almış olmam, beni pek çok öfkeli durumlardan kurtardı. Yüz kerede belki bir kez fikrimi kabul ettirebildiğimi fark ettiğimden bu yana, böyle savaşımları bıraktım – çünkü ülser, bu küçük zaferler karşılığında ödenecek çok yüksek bir bedel. Hayır; çoğu zaman, postayla göndereceği paketin paldır kültür fırlatılacağını bilen o adam gibi davranmak en iyisi. Adam posta memuruna demiş ki, "Bu paketin içindeki çok kolay kırılabilir türden, bu yüzden lütfen *aşağıdan yukarıya doğru* fırlatabilir misiniz acaba?"

Böyle yapacağımıza ya da yapmamız gerektiğine bir kez karar verince, neler öğrenebileceğimiz gerçekten şaşırtıcıdır. Bir zamanlar, tarım bakanlığına bir yazı yazmış olan bahçıvanla ilgili öyküyü ya okudum ya da bir yerlerden duydum; adam şöyle diyordu: "Ay-

rıkotlarından kurtulmak için, kitapçıklarınızda ve talimatlarınızda ne varsa hepsini uyguladım, ama onlar hâlâ duruyor."

Adam, bir sonraki postadan şu akıllıca tavsiyeyi aldı: "Sayın Bay, size söylediğimiz her şeyi yapmışsanız ve zararlı otlar hâlâ duruyorsa, o zaman yapılacak bir tek şey kaldı – onları sevmeyi öğrenin!"

Bölüm 10

İyi Alışkanlıkları Güçlendirip, Kötülerini Atın

Alışkanlık, ya en iyi hizmetçidir, ya da en kötü efendi.
NATHANIEL EMMONS

İyi ve kötü alışkanlıklar konusundaki bir tartışmanın, böyle bir kitap için gerekli olduğu inancındayım. Bununla birlikte, bu konuyla ilgili olarak yazmak istediğim şeylerin pek çoğu, aslında psikoloji ve psikiyatrinin alanı içine giriyor.

Ben, ne bir psikolog ne de psikiyatrım; bu yüzden o alanlara girmemin pek akıllıca olacağını sanmıyorum: Bununla birlikte, ne olursa olsun diyerek, alışkanlıklarla ilgili görüşlerimi burada veriyorum.

Her şeyden önce, yukarıdaki özdeyişte de belirtildiği gibi, âdet ya da alışkanlık, harika bir hizmetkâr olabilir. O sizi, zaman ve çaba sarfından kurtarır ve genelde birtakım şeyleri sizin için daha kolay hale getirir.

Bir başka özdeyiş de şunu diyor: "Bir insanın bahtı, onun alışkanlıkları sayesinde şekillenir." Bu sözde pek çok gerçek olduğuna inanıyorum. Eğer kendinizi sağlık, dinlenme, çabuk karar verme, çalışma ve öğrenme konularında iyi alışkanlıklarla donatırsanız, başarı ve mutluluk alışkanlığını kazanmanız da neredeyse kesin sayılır.

Öte yandan, üzerinize binebilecek en fena ve ağır yük ise, kötü alışkanlıklardır. Bunlar içine kolayca düşülen, ama içinden çıkması o kadar kolay olmayan tuzaklardır. Horace Mann'in bir sözü var: "Alışkanlık bir kablo gibidir; ve her gün bir telini dokuruz ve sonunda koparamayacağımız hale gelir."

Şu Alışkanlığı Bırakmak İster Misiniz?

Kötü alışkanlıklardan kurtulma konusunda ciltlerle kitap yazılmıştır. Bu konuda bir otorite, kötü bir alışkanlığın bilerek tekrar edilmesi gerektiğini söylüyor. Bu, oldukça şaşırtıcı olmakla birlikte, pek çok halde işe yarar. Sanırım buradaki fikir, o alışkanlığı ortaya çıkarmak, bilerek yapılan tekrar sonucu, bilincimize girmesi için zorlamaktır.

Örneğin, daktilo yazmayı öğrenen biri, "e" harfi yazmak istediği her seferinde yanlış tuşa basabilir. Başlangıçta bu, basit bir hata olabilir; ama, çok fazla tekrarlanırsa bir alışkanlık halini alacaktır. Önerilen tedavi şekli ise, o yanlış tuşa bilerek ve kasten bir süre daha basmaktır. Başka deyişle, sonunda bilinçli bir şekilde *doğru* tuşa varmaya başlayana kadar, yanlış tuşa basmaya devam etmek...

Pek çok örnekte, bu işe yarar. Bazı alışkanlıklar bilinçaltı alanından bir kez çıkarıldıklarında, kolayca dağılıverir. Bu yöntem, kekemelik, tırnak yeme ve başka pek çok şeyin tedavisinde kullanılmıştır. Böyle bir tedavinin, eğitimli bir psikolog tarafından yapılması gerekiyor kuşkusuz.

Öteki kötü alışkanlıklar konusunda ise bu tekrarlama yöntemi, sanırım tümüyle aptalca olur. Sigarayı bırakmak için bu yöntemi uygulamayı bir düşünsenize!

Diğer yetkililer de, kurtulmak istediğiniz bir alışkanlığı irade gücüyle birdenbire kesmenizi öneriyorlar. Tabii ki kötü bir alışkanlığa son vermek, sonunda sizin de istediğiniz şeydir ve onu başarmak için ille de bazı yöntemler gerekmez. Zaten söylemek, yapmaktan her zaman kolay olmuştur.

Kekeleyen birine, artık o huyundan vazgeçmesini söyleyebilirsiniz, ama bunun bir etkisi olacağını hiç sanmam. Kekeleme, diğer pek çok alışkanlık gibi psikolojik kökenlidir ve onun giderilmesi için de genellikle bir psikolog gerekir.

Son zamanlarda (bunu 1961'de yazdım), kötü alışkanlıkların ortadan kaldırılması için evrensel bir çare olarak ipnozdan söz ediliyor. Sigara, tırnak yeme, oburluk ve uykusuzluk gibi alışkanlıkları tedavi edebildiği söylenmekte.

Yine burada da, bu yöntemi bir doktorun uygulaması halinde sonuç alınabilir. Ama genel olarak, ipnozun bir yararı olsa bile, bu

kısa sürelidir. Uygulama kesildiğinde, o alışkanlık yine tüm gücüyle geri dönmeyi başarır. Ya da ikinci ve daha önemli olan, kurtulduğunuz şeyin yerini genelde bir başka kötü alışkanlığın almasıdır. İpnozla sigarayı bıraktıysanız, kendinizi tırnaklarınızı yerken bulabilir, oburluğu ipnozla durdurmuşsanız, sigaraya başlayabilir, ya da eskisinden fazla içiyor olabilirsiniz. Ben, kötü bir alışkanlığı durdurmanın en iyi yolunun, bunu *gerçekten istemek* olduğu fikrindeyim. Sigarayı bırakamadığından yakınanlar, gerçekten istemiş olsalar, bırakırlardı. Pek çoğu bunu yapmıyor. Sigara içmek onların hoşuna gidiyor; onu bir koltuk değneği olarak görüp, kullanmayı sürdürüyorlar.

Psikolojik kaynaklı tik veya kekemelik gibi alışkanlıkların dışında kalan kötü alışkanlıklarınızı, gerçekten bırakmayı isteyip istemediğinizi kendinize bir sorun. Çoğu durumda, onlardan zevk almakta olduğunuzu kabul edeceksiniz gibime geliyor.

Benim size tek önerim, yakınmayı bırakmanız ve şu anda sahip olduğunuz kötü bir alışkanlıktan vazgeçmek için içinizde bir istek uyandırma çabasına girişmenizdir.

Yerine Bir Yenisini Koymak

Her bir kötü alışkanlığın yerine iyisini koymaya çalıştığınızda, gerçekten ilerliyor olacaksınız. İçinizde, tırnaklarınızı yeme arzusu duyduğunuz her seferinde, o zamana kadar sürüncemede bırakmış olduğunuz bir işle ilgilenin. Sigara içmeyi gerçekten bırakmak istiyorsanız, o istek beyninize vurduğunda, uzun zamandır yazmanız gereken bir kişiye, oturup mektup yazın. Epeydir aramadığınız birini arayın ya da, henüz kapağını açmadığınız o kitabı okumaya başlayın. Sigaraları da uzak bir yere koyun ama! Sinir bozucu pek çok alışkanlığın sürdürülmesindeki neden, sanırım başkalarının rahatsız olduklarını fark edemeyişten veya onlardan nasıl kurtulacağımızı bilememekten kaynaklanıyor olmalı. Peki, kendinizi şöyle bir kontrol edin. Alışkanlık olarak yaptığınız şeyleri düşünün. Onlardan kaç tanesi çirkin?

Eğer fırsat bulursanız, bunu arkadaşlarınıza da sorun. Ama burada çok dikkatli olmanız lazım, çünkü William James şunları söylemiş: "Tüm arkadaşlarımızdan, bizdeki kötü özellikleri söyle-

melerini isteriz; bunu da sadece, kendisine hiç tahammül edemediğimiz o eşek kafalı yapar."

Hayır, eğer kötü alışkanlıklarınızı kendiniz de belirleyebiliyorsanız, çok daha iyidir! Onlardan nasıl kurtulmak istediğinize gelince; bunu gerçekten isteyin. Kötü bir âdetin yerine bir iyisini koymaya çalışın. Erasmus şöyle der: "Çivi çiviyi söker; bir alışkanlık da bir diğeriyle alt edilir."

Başka bir yerde sözünü ettiğim meydan okuma, kötü alışkanlıkların yok edilmesinde büyük ölçüde yardımcı olabilir. Bir alışkanlığınızı yinelemeyeceğiniz konusunda zihnen bir bahse girin. Eğer onu gerçekten yenmek istiyorsanız, yakın arkadaşlarınıza da anlatın. Koyduğunuz kuralı uygulamak için onların da yardımlarını isteyin; hatta siz kaytarırsanız, gerekirse sizinle alay bile etsinler. Bu durumda, köşeye sıkışmış olacaksınız. Başka neden olmasa bile, sırf arkadaşlarınızın gözünde küçük düşmemek için, o alışkanlığınızı bir daha tekrarlamayacaksınız.

Bu arada, 24 Saat Anonim Alkolikler Kulübünce uygulanan fikri de deneyebilirsiniz (o kulübü birkaç yıl önce onlar için verdiğim bir gösteriden sonra tanıdım). Bu adın verilme nedeni, üyelerin her seferinde, 24 saat boyunca içkiden uzak durmasından dolayıdır.

Onların şöyle bir meydan okuma tarzları var: "Bugün içmeyeceğim. Ben, ondan bir gün uzak kalabilecek kadar erkeğim. Yarın, keyfim için içeceğim, ama bugün değil."

Tabii ertesi gün de aynı şeyi yapıyorlar. Gördüğünüz gibi, bir şeyden sonsuza dek vazgeçme fikri, insana korkutucu gelebilir. Fakat "özveri"yi her defasında bir günlük bir işmiş gibi görmek, dayanmayı kolaylaştırır.

Yeterince bir zaman geçtikten sonra, o alışkanlığa kapılma dürtüsü kaybolur veya durdurulur ki bu da, savaşın neredeyse kazanılması demektir. Kurtulmak istediğiniz herhangi bir alışkanlık için bu yöntemi deneyin hele. Ulaştığınız sonuçlara siz de şaşıracaksınız.

Sizi baştan çıkarmaya yönelik şu tür fısıltılara da hiç kulak asmayın: "Niçin olmasın?" veya "sadece bu defalık" yahut "Bu, sonuncusu olsun" gibi... Bunlara kapıldığınızda, yine o alışkanlığın pençesine düşersiniz.

Bu usulleri bir deneyin. Kendinize meydan okuyun; eğer sapma gösterirseniz, arkadaşlarınız sizinle alay etsinler. Yirmi dört saat yöntemini kullanın ve ufak tefek baştan çıkarmalara kendinizi kaptırmayın. Başarı için zaman ve çaba gerekecek, ama sonunda kazanacaksınız.

Her şeye rağmen, yıllardan beri, hatta bazı durumlarda hayatınız boyunca sürdürdüğünüz bir şeyi kesivermek kolay olmayacak: bunu beklemeyin. Ama eğer o alışkanlığınız sağlığınızı, popülerliğinizi, mutluluğunuzu ve başarı şansınızı etkiliyorsa —ondan kurtulmaya karar vermenin tam zamanıdır. Ben bunu belki yeterince vurgulayamam— sizin bu konuda gerçek ve içten bir istek göstermeniz gerekiyor. O alışkanlıkların kolayca yok edilemeyecek şeyler oldukları gerçeği karşısında, yine de onlara üstün gelmiş olmanız, size harika bir başarı duygusu tattıracak. Mark Twain şunu derdi: "Bir alışkanlık pat diye pencereden atılamaz; onu, diller dökerek, merdivenlerden yavaş yavaş indirmeniz gerekir." Siz de bu yöntemlerle aynen böyle yapıyor olacaksınız.

Anahtar, Yoğunlaşmadır

Buraya kadar, hep kötü alışkanlıklardan kurtulmaktan söz ettim. Peki, iyi bir tanesini kazanmaya ne dersiniz? Size bunun için çalışılacak ilk şeyin, her tür işi, sanki alışkanlık kazanmış gibi yapmak olduğunu söyleyebilirim. Bölümlerin birinde alışkanlığın, insana çok zaman kazandırdığını belirttim; öyledir de.

Bazı insanların, bir işi ikinci seferinde de aynı şekilde yapmayı çok zor bulduklarını biliyorum. Bence bunun nedeni, konsantrasyon noksanlığıdır. Bir şey yaparken, neyi, nerede, nasıl yaptığınıza *dikkat* edin; bir süre sonra bunlar, alışkanlık halini alacaktır. Böylece, artık dikkatinizi onlara vermeniz gerekmeyecek; onlar, kendi işlerini kendileri görecektir.

Eğer, diş macununun kapağını açık bırakmak gibi rahatsız edici bir âdetiniz varsa, kendinizi kapağı tekrar yerine kapatmaya zorlayın. Dişinizi fırçalarken bunu düşünün. Daha sonra, farkına bile varmadan onu kapatmış olacaksınız ve bir daha onu yapmayı hatırlamayacaksınız bile. O iş artık otomatik bir hareket olacak.

Geceleri musluğu hep açık bıraktığınızda o şıp-şıp sesleri sizi yatağınızdan mı kaldırıyor? O zaman dikkatinizi basıncını hissedene kadar musluğu çevirmeye verin. Bu, onun sıkıca kapanmasını sağlayacaktır. Bu işi birkaç gün dikkatinizi vererek yaparsanız, sizde alışkanlık haline gelecektir. Eğer musluk yine de damlatacak olursa, o zaman bir tesisatçı çağırın.

Başlangıçta biraz, konsantrasyon, ileride bir sürü zaman ve çaba sarf etmekten kurtarır sizi. Bir şey alışkanlık haline geldiğinde, onu artık düşünmezsiniz bile. Dolayısıyla, "Acaba banyonun musluğunu kapadım mı?" veya "Kapıyı kilitledim mi?" diye tasalanmanız da gerekmez.

Benim için, sokak kapısının kilitli olup olmadığını kontrol etmeden dışarı çıkmak, elbise giymeden evden ayrılmakla birdir.

Öyleyse bir daha belirtelim: Bir süre için tüm ufak tefek işleri, tüm dikkatinizi vererek yapmaya kendinizi zorlayın; bir de bakacaksınız ki, alışkanlık haline gelmişler. Tanıdığım pek çok başarılı insan, zamanlarının büyük bir bölümünü yaratıcı etkinliklere ayırır; çünkü onlar işlerini otomatik bir şekilde sürdürme konusunda kendilerini eğitmişlerdir. O kişiler için küçük, zorunlu, tekrarlanır nitelikteki günlük işler, birer alışkanlık olmuştur artık.

Çoğu zaman, mutsuzluk da kötü bir alışkanlıktan başka bir şey değildir! Sabahları suratsız mı oluyorsunuz? O halde, aynaya bakarak kendinize gülümsemeyi âdet haline getirin. Biliyorum, size budalaca geliyor —ama, bir deneyin ve ne kadar işe yaradığını görün. Mutlu olmayı huy edinirseniz, keyif duyacaksınız.

Çabuk karar vermeyi alışkanlık edinmenin gereğini ne kadar vurgulasam azdır. Kararsızlık, korkunç bir zaman kaybı olmasının yani sıra, mutsuzluğun da genel nedenlerinden biridir. Bu kötü alışkanlıktan nasıl kaçınılabileceği konusunda, 7. bölüme bir kez daha bakın. William James'e göre, "Kararsızlıktan başka hiçbir alışkanlığı bulunmayan bir insandan daha zavallısı olamaz!"

Başka insanlara huzur vermeyi de alışkanlık haline getirin. Sizinkiler yerine, onların ufak tefek sorunlarını düşünün; böylece, mutsuzluğun bir başka nedeninin de üstesinden gelmiş olacaksınız — utangaçlığın!

Utangaçlık; kendini huzursuz, rahatsız ve herkesin gözünü üstünde hissetmektir; başkalarının hakkınızda neler düşündükleri konusunda tasalanmaktan kaynaklanır. Bir kez başkalarıyla ilgi-

lenmeye başladığınızda, artık kendinizi düşünmeye vaktiniz olmayacak. Unutmayın ki aslında *herkes* kendisini ve başkalarına nasıl göründüğünü düşünür. Her insan, yakınlarıyla dostlarından, bir ilgi ve onaylama bekler; o halde, bu konuda yalnız değilsiniz. Bunu bir kez fark ettiğinizde, artık utangaçlık için bir neden kalmayacak – hepimiz aynı durumdayız çünkü.

Evet, benim alışkanlıklar üzerine bazı görüşlerim bunlar. Eğer birkaçını akıllıca ve de kendinize uygun buluyorsanız, o zaman bir şeyler başarmışım demektir. Bu fikirleri bir deneyip uygulayın ki, size de yararlı olsunlar.

Bölüm 11

Başarı İstiyorsanız Başkalarına Güvenmelisiniz

Adam, küçük oğlunu kitaplığın tepesine oturtmuş, oradan kucağına atlaması için ısrar ediyordu. Çocuk tereddütlüydü; korkuyordu.

"Gel oğlum, atla! Seni tutacağım."

Çocuk hâlâ çekingendi ve mızıldanıyordu.

"Bak şimdi, ben senin babanım. Sana atlamanı söylüyorum. Seni yakalayacağım."

Sonunda çocuk, gözlerini kapadı ve atladı. Babası onu yakalamadı; çocuk da pat diye yere düştü. Daha sonra, yaş içindeki gözlerini babasına kaldırdığında, o şöyle dedi, "İşte bu sana ders olsun, hayatta kimseye güvenme."

Pek çok kitap, hoş ve süslü bir üslupla yazılmış beraber içi boştur, hiçbir şey anlatmaz. Sayıları son derece çok olan ve "İnançlı olun" demekten başka bir şey yapmayan kitaplar da en kötüsüdür; sözü edilen inanç ise, Tanrıya veya kendinize iman etmektir.

Lütfen şoka girmeyin. Benim en önemli kurallarımdan biri, çok yakın arkadaşlarımın dışında hiç kimseyle, din ve politika konularında tartışmaya girmemektir. Bunu yaptığım zamanlarda bile çok dikkatli olurum; çünkü bu konulardaki bir tartışmanın ardından onlar, artık yakın dostlarınız olmayabilir...

Yıllar önce fark ettiğim bir şey var ki o da, bir başkasına, benim dinimin ya da dinsizliğimin, onunkinden daha iyi veya daha mantıklı olduğunu kabul ettirebilmenin imkânsız olduğudur. Yine hiç kimse benim partimin, kendisininkinden daha iyi olduğunu kabul etmez. O halde niye düşman kazanmalı ki? Bu konularda nadiren tartışmamın nedeni budur.

Bunu size söylememin nedeni, Tanrı'ya imanı vurgulayan kitapların hemen hepsinin "içi boş" olduklarını belirtirken, amacımın, kesinlikle bir dinsel tartışma başlatmak olmadığını göstermek içindir.

O kitapları okuyan insanların yüzde doksanı, dinleri ne olursa olsun, imanın değerini zaten bildikleri halde, aynı konuyla koca bir kitabı doldurmaya ne gerek vardır? İnsanlar Tanrı'ya imanın, mutlu bir yaşamın gereği olduğunu zaten kabul etmiş durumdalar.

Ama Tanrı'nın, bazı sorunlarınızla belki de kendinizin ilgilenmenizi tercih edebileceği aklınıza gelmiyor mu? Hiç sanmam ki O, tüm yaşamınızı, kendinize yardım için hiçbir şey yapmaksızın, sadece kendisine güvenerek sürdürmenizi istiyor olsun.

Hepimize, kendi yararımıza düşünebilmemiz için birer beyin verilmiş ve bence, böyle bir armağanın gerisinde, bir neden yatıyor olmalı. Tanrı belki de böylece, yükünü birazcık hafifletmeyi istemiş olabilir!

Bunu, şu şekilde açıklamama izin verin. Bana göre Tanrı'ya iman, bir fazilet olduğu kadar, bir gereksinimdir. Ama bu inancın biraz daha yaygınlaştırılması, büyük ölçüde yarar sağlayacaktır. Başka deyişle, Tanrıya inancın yanı sıra, başkalarına, kısaca insanlığa duyulacak iman da, aynı derecede önemlidir. Andrew Carnegie'ye başarısının sırrı sorulduğunda, yanıtı kısa ve öz olmuştu: "Kendime, başkalarına ve işime olan imanım."

O "içi boş" kitapları okurken, için için Tanrı'nın tüm sorunlarını çözeceğine inananlara, bence yardım edilemez. "Tanrı, kendilerine yardımcı olanlara yardım eder," sözünü ilk eden, bilge biriydi kuşkusuz!

Yaptığınızın iyi sonuç vereceğine inanıyorsanız, tamam; çünkü en azından siz de bir şey yapmış oluyorsunuz. Hiçbir şey yapmadan oturmaya ve "Tanrı bu işi mi halleder," şeklinde düşünmeye karşıyım ben.

Başkalarına Güvenmek Size Ne Getirir?

Şu yaşadığımız çağda biraz kötümser ve alaycı olmamak neredeyse olanaksız. Ama tam bir sinik olmak da, insanı tümüyle mutsuz eder. Hastalandığınızda iyileşeceğinize inanmanız iyi bir şeydir; ama herhalde doktorunuza da biraz inanmanız gerektiği konusunda, benimle aynı fikirdesinizdir.

Sürekli olarak, doktorlara güvenmediklerini söyleyen birkaç kişi tanırım. İyi de, bunların bu görüşü, beklemedik bir ağrıya yakalandıklarında, değişiverir! Sağlıkla ilgili dertleri olanlar hep, gerekli olduğu zaman doktora başvurmayanlardır.

Bunların belki de kötü bir deneyimleri olmuştur; belki doktor yanlış bir teşhis koymuştur – kimbilir? Ama bu, *tüm* doktorlara güvensizlik duymak için geçerli bir neden midir? Değil tabii ki!

Nasıl ki kötü hukukçular ve beceriksiz dişçiler varsa, kötü doktorların da olması, kaçınılmazdır maalesef – ama her alanda iyilerin sayısı, kötüleri çok çok aşar.

Benim burada varmak istediğim nokta, sorunların çözümündeki iyi yollardan birinin, o sorunu, işinin ehli olan birine emanet etmek olduğudur. Evet, bu iyi bir yoldur ve bazen de, yardım sağlanabilecek *tek* yol olur.

"Dostuna güven" ifadesi bir klişe olabilir, ama ben yine de önemli olduğu görüşündeyim, öyle insanlar vardır ki, hiç gerçekleşmeyecek olan milyonlarca şeyi gereksiz yere dert edip sıkılırlar; bunun nedeni de, başkalarına hiç güvenmiyor olmalarıdır.

1960 civarında, New York'ta bir söylenti yayıldı: garajlarda ve otoparklarda, yeni motorlar arabalardan sökülüyor, yerine eskileri takılıyormuş. Evet, belki bir iki yerde bu olmuş olabilirdi, ama bence zayıf bir olasılıktı. Gerçi düşüncem buydu, fakat arabamı her park yerine bırakışımda, huzursuzluk duymadan edemiyordum. Tiyatroda geçirdiğim pek çok akşam, bana zehir oldu; oyunun akışından çok, arabamı düşünüyordum çünkü.

Tabii ki, tüm garajlara ve park yerlerine güvensizlik duyamazdım. Ve, o konuyu unutmaya karar verdim. O söylentinin çıkmasından bu yana yıllar (tam 30 yıl!) geçti ve ben bugüne kadar hiç motor kaybetmedim.

Başkan James A. Garfield bir zamanlar şöyle demişti, "Hayatta çok sorunum oldu, ama en kötüsü başıma hiç gelmedi." O hal-

de, zaten yeterince derdiniz varken, bunlara bir de gereksiz sıkıntıları eklemek niye? Beyninize, daha önemli şeyler üzerinde çalışması için zaman verin ve kasap, fırıncı ya da otopark görevlisi sizi aldatıyor diye tasalanmayı bırakın. İnsanların büyük bölümü, güvenilir kişilerdir ve işlerini mümkün olduğunca namuslu bir şekilde yaparlar; siz de onlara birazcık güvenin artık.

Bütün bunlar tümüyle önemsiz görünse bile, yine de size, insanlara karşı güvensiz olmayı, şu anda bırakın diyorum. Sırf başkalarına güvenemediğiniz için, tüm yaşamınız boyunca harcayabileceğiniz onca zaman ve enerji, hiç de *önemsiz* değildir. Dr. Frank Crane'in bir sözü var: "Gereğinden fazla güven duyarsanız aldatılabilirsiniz, ama yeterince güven duymazsanız, yaşamınız bir işkence olacaktır."

İnsanların Sizden Yararlandıklarını mı Düşünüyorsunuz?

Kuşkusuz bu görüş, yaşamın tüm cephelerine taşınabilir. İşinizi ele alalım örneğin. Orada, diğer tüm işyerlerinde ve bürolarda rastlanan bazı ufak tefek kıskançlıkların ve güvensizliklerin görülmekte olduğunu belirtmeme gerek yoktur sanırım. Niçin o kadar çok insan, daima kullanılmakta oldukları fikrine kapılıyor acaba? Bunun nedeni, iş arkadaşlarına ve yöneticilere yeterince inanç duyulmamasıdır.

Siz, sürekli olarak başkalarınca kullanıldığını veya herkesin kendisine karşı olduğunu düşünenlerdenseniz, bir kez kendi içinizi gözden geçirin dostum. *Sizde* bir yanlışlık olması ihtimal dahilinde! Kendinizde, kurtulmayı arzuladığınız bazı hatalar olabilir ve kurtulmanız gereken ilk şey hatasız olduğunuz duygusudur. Eğer birtakım hatalarınız olduğunun (kimin yok ki?) farkındaysanız, başkalarının sizi hoş görmelerini beklemekten vazgeçin – siz, onlar için bir şeyler yapın.

Bu durumlarda en kötü olan şey, kendi kusurlarınızı görmemek, ya da aşırı şişkin bir egonun etkisiyle, sizdeki hataları, başkalarının erdemlerinden daha üstün görmenizdir.

Bu tür bir davranış ise sizi işinizde de, başka herhangi bir yerde de mutsuz kılar. Belki patronunuz, sizin hak ettiğinizi düşündü-

günüz o terfiyi veya başkan yardımcılığını başka birine verdi. Şimdi biraz durun; siz o işi gerçekten hak mı ettiniz, yoksa öyle düşünmek hoşunuza mı gidiyor? İstediğinizi neden elde edemediğinize dair kafanızda yüz tane fikir dolaşıyor. İşvereniniz öteki adamı daha çok seviyor, onunla golf oynuyor, evine yemeğe gidiyor vs. vs.

Fakat bence, çoğu zaman bu gibi şeylerin pek bir önemi yoktur. Tüm iş adamlarının terfi verirken, zam veya belirli bir mevkiye atama yaparken ilgi duydukları nokta, kimin en kaliteli olduğudur. Sizin, patronunuza inanç beslemeniz ve onun esasında, işini iyileştirmeyi amaçladığına inanmanız gerekir.

Rakibinizin büyük patronla golf oynamasını bir yana bırakırsak, acaba o, ek bir sorumluluk alma konusunda sizden daha mı iyi? İşini daha ustaca ve homurdanmaksızın mı yapıyor? Bundan da önemlisi, genelde kendisinden beklenenin daha *fazlasını* mı veriyor?

Eğer tüm bu sorulara dürüstçe yanıt verecek olursanız, çoğu zaman karşılaşacağınız sonuç, işinizde terfi etmeyi hak etmediğiniz olacaktır.

Peki bu konuda ne yapabilirsiniz? İlk şey olarak, meseleyi unutun; kendiniz için üzülmeyi bırakın. Daha sonra kendinize başka bir soru sorun: "Yaptığım işten mutlu muyum?" Bunun yanıtı "hayır" ise, o zaman iki seçiminiz var: İşinizde mutlu olmayı öğrenmek, ya da bu size olanaksız geliyorsa, başka bir iş aramak!

İşinizde mutlu olma konusunda bir çaba göstermek niyetindeyseniz, şunu deneyin: İşinize *ilgi* duyun; çalışırken biraz heves gösterin. İşvereninizin sorunlarıyla ilgili her tür araştırmayı yapın; sıradan işleri, birer meydan okuma olarak görün; zihninizde, işyerinden neler alabileceğinizi değil, ona neler verebileceğinizi tasarlayın; çalışmaktan korkmayın. Arthur Brisbane şunu söylemişti: "'Başarı'nın, 'çalışma'dan önce geldiği tek yer, sözlüklerdir."

İnsan, yaptığından zevk alıyorsa, iş ona asla ağır gelmez. Siz de, sizden beklenenin biraz daha fazlasını yapmaya çalışın. Bu kitapta, düşünen pek çok kişiden alıntılar yer alıyor. Eğer bana, onlardan sadece bir tanesini kullanma izni verilseydi, sanırım bu, A.W. Robertson'inki olurdu: "Eğer bir adam, sadece kendinden bekleneni yapıyorsa, o bir köledir. Daha fazlasını yaptığı an özgür biridir."

Haydi yine ufak tefek şeylere dönelim. Temiz giyiniyor musunuz? İş arkadaşlarınıza davranışınız dostça mı? Size fazladan bir iş verildiğinde, sürekli hoşnutsuzluk gösterir misiniz? Daima, başkalarının işini onlardan daha iyi yapabileceğinizi söyler misiniz? Sürekli yakınan biri misiniz?

Eğer bu soruların her birine, doğru yanıtları *bildiğiniz* halde, kasten zıt yanıtlar verdiyseniz, terfi veya tayini alamadığınız için yakınmayı bırakın artık – kovulmadığınız için şükredin!

Artık kendinize bir çekidüzen verin – patronlar da dahil, insanlara bir parça inanmaya bakın. Eğer işinizde yine de yükselemiyorsanız, o zaman Elbert Hubbard'ın sözünü anımsayın: "Şu dünyada iki tür hoşnutsuzluk vardır; iş gören hoşnutsuzluk ve ellerini oğuşturan hoşnutsuzluk. Birincisi, istediğini elde eder; ikincisi, elindekini kaptırır. Birincisi için, başarıdan başka çare yoktur, ikincisinin ise çaresi hiç yoktur."

Bölüm 12

Merak, Başarıya da Ulaştırır

Tanrı beni, merakımın kireçlenmesinden korusun; çünkü, büyük şeyler kadar küçük şeyler hakkında da bir şeyler öğrenme arzusu uyandıran o merak, tüm canlıları hareket ettiren ana saik, dinamo ve itme gücüdür.

JOHN MASON BROWN

Hiçbir şeye merak duymayan kimselere hep şaşmışımdır; onlar, her şeyi olduğu gibi kabul ederler ve anlamadıkları işler karşısında da sadece omuz silkip geçerler. Evet şaşıyorum, çünkü onları anlayamıyorum! Bir insan nasıl olur da, tümüyle yeni bir şeyi görüp duyar ve ondaki "neden"i veya "nasıl"ı en azından anlama gayretini göstermez?

Yeniliklerin olmaması, bu gibi insanların daha hoşlarına giderdi sanıyorum. Bilmedikleri şeyler onları incitemezdi.

Evet, belki de öyle – ama korkarım, buna katılmayacağım. Benim görüşüme göre sağlıklı bir merak, mizah duygusunun hemen ardından gelen, bize verilmiş en değerli bir vasıftır. Merak, "kediyi öldürmüş" dense de, insanlar söz konusu olduğunda, sağlıklı bir merakın öldüreceği tek şey, cehalet olur.

Bir gece şehirde yürüyüş yaparken, ufak bir spor arabanın yaya kaldırımının tam ortasına park edilmiş olduğunu gördüm. On dakika kadar orada oyalandım ve tam üç çiftin, arabaya bile bakmaksızın, onun etrafını dolaşıp, yollarına devam etmelerini izledim! Kuşkusuz bu, dünyayı sarsacak bir durum değil. Zaten benim merakım da, gece boyunca orada kalarak, o arabanın neden veya nasıl olup da o olağanüstü noktaya bırakıldığını çözecek kadar fazla değildi. Bu belki de bir şakacının işiydi. İki üç kişi onu kolaylıkla caddeden kaldırıp, oraya bırakmış olabilirlerdi.

Benim asıl şaşırdığım, o üç çiftin arabayı, sanki kaldırıma aitmiş gibi görmeleriydi. Düşünüyorum da, eğer o araba, hiçbir desteği olmaksızın havada duruyor bile olsaydı, o insanlar dönüp ona da bakmazlardı gibime geliyor.

Belki yanılıyor olabilirim, ama bence bu insanlar, hiçbir şeye merak duymayanlar türüne girmekteler. Onlar, sanki at gözlükleri takmışçasına, hayatı dümdüz bir çizgiymiş gibi yaşarlar; kendi minicik zevklerinden, aksiliklerinden ve sorunlarından başka hiçbir şeyi görüp duymazlar. Ben böyle insanların, değerli bir fikirle ortaya çıkacaklarını ya da ilginç bir şey yapacaklarını tasavvur bile edemiyorum – meğer ki, içlerinde bir merak alışkanlığı gelişiyor olsun.

Edison, Einstein, Pasteur ve Fleming gibi insanlar, her şeyi olduğu gibi bıraksalardı, hiçbir şey başaramazlardı. Edison elektrik konusunu ve Bell de ses aktarımı işini merak etmeselerdi, dünya onların icatlarından yararlanamayacaktı. Alexander Graham Bell şu sözü söylemişti: "Zaman zaman, çok çiğnenmiş patikalardan ayrılıp, ormana dalın. Orada, daha önce hiç görmediğiniz bir şey bulacağınızdan emin olabilirsiniz."

Sıkılanlar İçin Her Zaman Derde Deva

Merak, ilginin kız kardeşidir. Biri olmazsa, öteki de olmaz. Merak ve ilgi duymayan ya da bunların pek azına sahip olan kişiler, bizim en büyük hastalıklarımızdan birine yakalanmışlardır – sıkıntıya.

Her sıkıntı için evrensel bir tedavi şekli vardır ki bu da, bilgi aramaktır. İlgi ve merak, elinizdeki fenerin iki pilidir; onlar olmaksızın bilgi arayamazsınız.

Amerikalı eğitimci Nicholas Murray Butler şöyle demişti: "Pek çok insanın mezar taşına şu yazılmalı: '30'unda öldü. '60'ında gömüldü." Herhalde onun sözünü ettiği kişilerle benimkiler aynıydı: Yani, hiçbir şekilde merak ve ilgi duygusu olmayanlar.

Sıkıntı, herhangi bir gelir düzeyi gözetmez. Çok zengin biri de, aynen bir fakir kadar sıkılıyor olabilir. Ünlü ve zengin kişilerin uyuşturucu aldıklarını, korkunç derecede içtiklerini, aşırı dozda uyku ilaçları aldıklarını hep duyuyoruz. Ben, pek çok halde bunların nedeninin, sıkıntı olduğu kanısındayım.

Tabii, bu insanların çoğu her yerde bulunmuş, her şeyi görmüşlerdir; her şeyden usanmış hale gelmek, onların tepelerinde hep asılı duran bir tehlikedir. Buradaki sorun şudur: Onlar her şeyi gözleriyle görmüşlerdir, zihinleriyle değil. Etkin bir zihin sıkılamaz. Ve zihninizi etkin hale getiren şeyler de, sağlıklı bir ilgi ve araştırma merakıdır.

Bir de "kıvırtmacılar" var kuşkusuz. Bunlar, henüz tamamen sıkılmamış olmakla birlikte, çok geçmeden can sıkıntısına düşecek olanlardır; çünkü bu gibiler, anlayıp kavrayamadıkları bir şeyle karşılaştıklarında, kendilerine en kolay gelecek şekilde olayı atlatmaya bakarlar. Böyle biri, lunaparkta bir göstericinin levitasyon sayesinde yerden havalandığını veya bir fili görünmez hale getirdiğini izleyecek olsa, "Ahha, bunların hepsi aynalarla yapılıyor!" der, sonra da olayı unutur giderdi.

Tekrarlıyorum; bunlar dünyayı sarsacak durumlar değil. Ayrıca, sözünü ettiğim o kişiler çalışsınlar ve ipnotizmacı veya sihirbaz olsunlar da demiyorum; ama, genel ve normal bir merak duygusuna sahip bir insan da, bu tür olayları basitçe bir tarafa fırlatmamalı sanırım. En azından o olaylar tartışılabilir. Eğer o sihirbazlık gösterileri açık bir zihinle tartışılmış olsaydı, o zaman izleyiciler de o gösterilerin nasıl yapıldığı konusunda oldukça doğru bir görüşe ulaşabilirlerdi. Onların gösteri yapıp yapmamaları değil; merak duygularını harekete geçirmeleriydi önemli olan ve ayrıca bunu yaparken, hayal güçlerini ve düşünme yeteneklerini de kullanmış olacaklardı.

Ben, kendi özel alanımda da, her şeyi kolayca başlarından atıveren pek çok kişiyle karşılaştım. Bir örnek vermiş olmak için, bana küstah denmesi riskini de göze alarak size, otuz yıl kadar önceki bellek eğitimiyle ilgili gösterilerim sırasında neler yaptığımla ilgili bir şeyler söylemek istiyorum.

Ben, gösterilerimden önce oradaki herkesle tanışırım. Daha sonraki konuşmam sırasında, tüm izleyenlerin ayağa kakmalarını isterim ve her bir kişiyi göstererek ona adıyla hitap ederim. Başkalarınca gizlenen objeleri ve bunların gizlendikleri yerleri bellerim; karıştırılmış bir deste iskambil kâğıdını tek tek anımsarım: Bir dergiyi, tüm eyaletlerin nüfusunu ezberler ve başka hünerler de sergilerim.

Şu kadarını söyleyeyim ki, tek bir gösteri süresince, birçok kişinin bir yıl boyunca, hatta belki de tüm yaşamları süresince hatırlayacakları kadar şey hatırlarım. O yıllar süresince karşılaştığım pek çok kişi, yaptığım şeyler için akla hayale gelmez açıklamalar bulmuşlardı. Sanırım onların inanmayı istemedikleri şey, eğitimli bir belleğe sahip olmamdı ve o bellek, yaptıklarımı son derece kolay hale getiren tek şeydi. Beni, dedektiflerin kol saatine monte edilmiş gizli radyo türünden cihazlar, gizli mikrofonlar ve gizli kameralar kullanmakla suçlayanlar oldu. Hatta kadının biri de, eşim Renee'nin parmaklarını şıklatarak bana kodlama yaptığını ileri sürdü! Tabii ki bu kadın, eşimin bana kodladığı o kadar bilgiyi nasıl hatırladığını açıklamak zahmetine de girmedi.

Bir defasında ise, gösteriyi yeni bitirmiştim ki, bir adam bana yaklaşarak şöyle dedi: "Bay Lorayne, sanırım nasıl yaptığınızı biliyorum." Ben, "Nasıl?" diye sorunca da şu karşılığı verdi, "İyi bir belleğiniz var!"

Adamın tüm ilgisi bu kadardı işte. Belki kısa bir süre sonra da her şeyi unutup gitmiştir.

Bu söylediğimden, adamın beni pohpohlamasını beklediğim anlamı çıkmasın. Ancak, beni izleyen insanların hemen tümü, o anımsama gücünü nereden elde ettiğim konusunda bir merak gösterirlerdi; belki daha önce hiç böyle bir şey görmemişlerdi ve ilgi duyuyorlardı. Yine pek çoğu da, zayıf belleklerini geliştirmek için ne yapabileceklerini sorarlardı.

Burada işaret etmek istediğim şu: gösteriye ilgi duyanların büyük bölümü, anlamadıkları bir şeyi soracak kadar bir merak ve ilgi gösterdikleri içindir ki, zayıf olduğunu sandıkları belleklerini gerçekten de daha iyi bir hale getirdiler. Siz de, bu kitabı satın alacak kadar meraklı ve ilgiliydiniz; böylece 15 ve 16. bölümleri okuduğunuzda, belleğinizi daha iyi bir duruma getirebileceğinizi göreceksiniz.

At Gözlüklerini Çıkarıp Dünyayı Görün

Kendim ve eğitimli belleğim hakkında söylediğim, size belki de gayri mütevazi gelecek olan bu sözler, sizleri hangi konuda etkilemek istediğimi gösteriyor sanırım. Tanrı aşkına şu at gözlüklerini

çıkarın artık! Her duyduğunuz, gördüğünüz ve hissettiğiniz şeyi birer gerçekmiş gibi kabul etmeyin. Arada bir durun ve anlamadığınız şeylere zihninizi kapamak yerine, açın. Bir şeyi sırf merak dürtüsüyle araştırmak belki bir anınızı alır, ama bunu yapmakla, kendiniz için tümüyle yeni ilgi alanları açıyor olabilirsiniz.

Herkes, çocukların büyüklere kıyasla daha çabuk ve iyi öğrendiklerini bilir. Bazıları bunun, gerçek bir öğrenme değil de taklit etme olduğunu söylerlerken, bazıları da çocukların kolayca öğrenebilmelerinin nedenini, onların kafalarında bilgi depolayacak boş alanların daha fazla olmasına bağlarlar. Pekâlâ, siz istediğiniz gibi açıklayın; ama onların henüz birer bebekken, herhangi bir dili çok kolay öğrendiklerine de kuşku yok.

Konuyu incelememiş olmakla birlikte, bizlerin çocukluktan erginliğe geçerken öğrendiklerimizin, yaşamımızın tüm geri kalanında öğrendiklerimizden daha fazla olduğunu düşünüyorum.

Gerçekten canı sıkılan bir çocuğa nadiren rastlamışımdır. Belki zaman zaman canları sıkılabilir, ama bu, uzun vadeli olmaz. Çok çabuk öğrenirler, çünkü onlar hâlen yaşayan en meraklı yaramazlardır. Eğer bir çocuğunuz varsa, bunu biliyorsunuzdur. Meraklı olmak, dinç bir zihnin özelliğidir ve çocuklar hem dinç, hem de etkin zihinlere sahiptirler.

Ne yazık ki bizler giderek yaşlanıp, kendi içimize kapanırken, o çok önemli olan merak duygumuz bir azalma eğilimi gösterir. Eğer bu sizde olduysa, suçlusu sizsiniz ve bu duyguyu kendi başınıza yeniden kazanmanız gerekiyor.

Sadece bir deneyin. Merak duygunuzu uyandırın, ilginizi dürtükleyin; o zaman can sıkıntısını arka plana atacaksınız!

Buradaki sorun, malûm türden. Etkin bir meraka ve her şeye karşı gerçek bir ilgiye sahip olanlar, belki benimle aynı görüşe vararak, o yolda ilerleyecekler. Bu durumda, onların yardıma ihtiyaçları yok. Ama, yardıma ihtiyacı olan, pek çoğumuz etkin bir meraktan yoksun bulunanlarınız şöyle düşünecek, "Evet, bu iyi bir öneri olabilir; ama ben, meraklı biri değilim ve hiç de olmadım: Şimdi nasıl değişebilirim?"

Hadi, bırakın artık şu lâfları! Bu olumsuz düşünceyi, olumlusuyla değiştirin: "Şimdiye kadar meraklı biri olmadım, ama öyle biri olmayı deneyeceğim." Ve, gerisini uygulama tamamlayacaktır.

Başka şeylerde de hep olduğu gibi, meraklı olma konusunda kendinizi bir süre zorladıktan sonra, merak bir alışkanlık olacak.

Karşınızda yeni dünyaların açılıyor olmasına şaşırabilirsiniz. Yeni ilgilerin, süreklilik kazanmasıyla, değerli bilgilere ulaşmanız mümkün olabilecek.

Merak, insanları bir yaşam boyu süren hobilere (boş zaman uğraşları) yönlendirmiştir. Bu hobilerin pek çoğu da daha sonra, iyi para getiren ilginç mesleklere dönüşmüşlerdir. Artık pul biriktirenlere, minyatür trencilere, fotoğrafçılık, sihirbazlık ve dünyadaki başka hobilere ilgi duyanlara küçük gözle bakmayın. Siz de bunlarla ilgilenin; küçücük bir ilgi, o kadar insanın bu gibi şeylere niçin alaka gösterdiklerini size açıklayacak ve böylece, belki sizin de onlardan zevk almanızı sağlayacaktır.

Bir hobi, sadece yalnızlığı azaltan bir şey olmayıp, yaratıcı çalışmalar yönünden de harikadır. Zihninizi açık ve keskin tutar. John Mason Brown bir hobiyle uğraşmanın, yorgun dimağlar için en iyi yakıt ikmali olduğu görüşündedir. Aynı anda, hem dinlendirir, hem de uyarıcı vazifesi görür. Bir-iki hobisi olan herkes, bunu onaylayacaktır kuşkusuz...

Birinin İlgisini Uyandırmak İçin Pratik İpuçları

Sizi, meraklı olmanın önemi konusunda ikna etmek için epeyce uğraştım, umarım, başarılı da olmuşumdur. Ama sizlere, merakla ilgili olarak bazı kesin ve pratik öneriler vermeden, bu bölümü kapatmak istemiyorum.

Acaba aklınızdan bir an için bile olsa şu düşüncelerin geçtiği oluyor mu? "Şimdi biliyorum ki, meraklı olmak benim yararıma. Ama, neye merak duymalıyım? Görüp duyacağım her şeye bir ilgi duyma çabası mı göstermeliyim? Karşılaştığım her şeyi durup incelemem mi gerekecek?" Eğer bu türden şeyler kafanızı kurcalıyorsa, sizlere tümüyle ulaşamadım demektir.

Hayır, her şeyi incelemek için durmanıza gerek yok tabii ki. Seçici olmak burada önemli; zihniniz, siz farkına bile varmadan, yalnızca sizin için önem taşıyanları arayıp bulacaktır.

New York kentindeki en büyük iş alanlarından biri, giyim sektörüdür. Bu iş kolundaki başarılı girişimcilerin yüzde otuzu, toplumun en aşağı düzeylerinden gelir. Bunların pek çoğu da, pek az bir eğitim, öğretim görmüştür, fakat onlardaki merak ve ilgi, kendilerini iddialı hedeflere yöneltmiş ve şimdiki durumlarına yükseltmiştir.

Somut bir örnek vereyim: Tanıdığım biri, birkaç yılını New York'un "giyim merkezi"nde geçirerek, şehrin kalabalık caddelerinde kocaman elbise askılıklarını sürükleyip durdu. Aslında aynı işi yapan pek çok kişi, ittikleri el arabasının önünden geçenleri bile göremezler. Kafalarında bir tek şey vardır – giysileri bir yerden diğerine götürmek. Bu onların işi, başka ne düşünsünler ki?

Ama benim sözünü ettiğim adam, şu meraklı olanlardandı. Taşıdığı giysilere ilgi duyuyordu. Onların fiyatlarını öğrendi ve neden o kadar pahalı olduklarına şaştı. Boş zamanlarını, etrafı dolaşarak, giysi başına kullanılan malzemenin kaç para tuttuğunu araştırdı. Giysi üretiminin niçin o kadar masraflı olduğunu öğrendi; bu masrafı düşürecek metotlar üzerinde düşündü. Kısaca, el arabasını iterken, o iş kolunda öğrenilebilecek ne varsa öğrendi.

Tabii ki size, onun tüm bunları birkaç haftada yaptığını söylemiyorum. Bu, yıllar aldı – fakat onun için o işe girme fırsatı doğduğunda, hazırdı artık. Onun, üretim maliyetini düşürmek, dolayısıyla aynı kalite mal için daha ucuz fiyat konusundaki fikirleri, başarı yolunu açtı. Bu kişi şimdi, bir zamanlar *kendisinin* ittiği o el arabalarında sürüyle adam çalıştırıyor; aslında, o adamlar da aynı fırsatı yakalayabilirlerdi, eğer aynı merak ekzersizini uygulasalardı.

Bu kitaptaki görüşler, her yaştan insanlar içindir. Fakat en mutlu ve en zinde "ihtiyar delikanlılar"ın, merakları hâlâ canlı, çevrelerini araştıran kişiler olduklarını biliyorum. Sıkıntı, insanları vaktinden önce yaşlandırır; sizin de göreceğiniz gibi, o efsanevi "gençlik pınarı"nın en iyi karşılığı, meraktır. Belki, Harry Emerson Fosdick'in kastettiği de buydu: "Emekliliğe ayrılma, bir şey yapmaktan çekilmek değil, bir şey yapmak *için* çekilmektir."

Eğer ilginizi canlı tutar ve merakınızı bilerseniz, daha mutlu olacak ve muhtemelen daha uzun yaşayacaksınız. Merak duygusunun etkisiyle, pek çok şeye ilgi duyan insanlar için dünya, doyumla doludur. İlginizi kaybettiğinizde, yaşlanmak yerine, ihtiyar olursunuz. Ben, sağlıklı bir merak duygusu taşıyanların, o duyguyu bir

yerlerde kaybetmiş olanlardan daha uzun yaşayacaklarına gerçekten inanıyorum.

Belki de burada yapılacak en iyi şey, konuyu Rudyard Kipling'e bırakmak:

Altı sadık hizmetkârım vardı,
Tüm bildiklerimi onlar öğretti;
Adlarıysa, Ne, Nerede, Ne zaman
ve Niçin, Nasıl, Kim idi.

Bu altı sadık adamın hizmetlerinden yararlanmanın bedeli olmadığı gibi, size bir zararı da dokunmaz.

Bölüm 13

Gerçekten İstediğiniz Bir Şeyi Öğrenebilirsiniz

Yaşamın en büyük bölümünü öğrenmenin oluşturduğunu, geri kalanının ise yalnızca, öğrenilmiş olanları uygulamaya geçirmek olduğunu söylemek, büyük bir abartma sayılmaz. Öğrenmeye, en azından yaşamla birlikte başlıyoruz; büyük olasılıkla öğrenme süreci doğumdan bir süre önce başlamaktadır. Ölümün pençesine düşene kadar da, öğrenmeyi bırakmıyoruz herhalde.

KNIGHT DUNLAP

Yukarıdaki ifade kuşkusuz doğrudur. Birey olarak da, toplumun bir üyesi olarak da, öğrenmenin bizler için büyük önemi vardır. Ne yazık ki pek çoğumuz, öğrenmenin belli bir düzeyine eriştikten sonra, kalan yaşamını, o güne kadar elde ettiği bilgilerden beslenerek geçiriyor.

Bu kitapta yazılı olanların tümü, sizin daha fazla öğrenmenizi —geldiğiniz düzeyi aşmanızı— sağlamaya yöneliktir. Merak, heves, ilgi, konsantrasyon, problem çözmek, bellek ve hayal gücü öğrenmenin gerekli unsurlarıdır. Marş motoru, meraklı olmaktır; ilgi ve heves, alçak viteslerdir; konsantrasyon ve bellek ise yüksek vitesler olup, başarı, sabit hızda rahat bir sürüş için gerekli orta vitestir.

Hiçbirimizin bilmediği —ya da asla bilemeyeceği— bir nedenden dolayı, hepimiz, öğrenme kapasitesine sahibiz. Ben, öğrenmeyi durdurduğumuz anda çürümeye — ya da ölmeye başladığımızı düşünüyorum. Herkesin bildiği bir söz vardır: "Her gün yeni bir şeyler öğreniriz." Gerçekten öyle mi? Bana dürüstçe, her gün yeni bir şey öğrendiğinizi söyleyebilir misiniz?

Neyse, önemi yok. Size bunu yapın da demiyorum. Bununla birlikte şunu söylemek istiyorum; herhalde, öğrenmeyi isteyeceğiniz, fakat bugüne kadar öğrenmediğiniz ve herhalde öğrenmeye niyetli de olmadığınız pek çok şey olmalı.

Nereden ve Nasıl Başlamalı?

Bu bizi, sorunun özüne getiriyor. Yani, öğrenme arzusuyla, iradesi arasındaki farka. Kimbilir kaç kez kendinize şöyle demişsinizdir: "Keşke bunu yapabilseydim," veya, "Keşke şunun için yeteneğim olsaydı."

Böylece, istersiniz, istersiniz, ama hiçbir şey öğrenemezsiniz. Burada harikalar yaratan asıl şey, öğrenme iradesidir. Bir müzeye gitmişseniz veya bir yerlerde güzel resimler görmüşseniz, aklınızdan o an, "Hay Allah, keşke sanat hakkında birazcık bir şeyler bilebilseydim" diye bir dilek geçmiş olabilir. Ama bir dilek olarak da kalmıştır.

Oysa, öğrenmek için ortada bir irade varsa, sanatı anlamayı öğrenebilirsiniz. Eminim ki, etrafa şöyle bir bakacak olsanız, sanatı anlamayı öğretecek pek çok yer bulabilirsiniz. Yakınınızda öyle bir yer yoksa bile, mektupla öğrenme kurslarına katılabilirsiniz ve o kurslar pahalı da değildir. Hatta, iyice araştırırsanız, parasız olanlarını da bulabilirsiniz.

Böylece, bir sanat uzmanı olamasanız bile, daha iyi bir anlayış elde edebileceğinize kuşku yoktur. Ayrıca, William Allen White'a göre, "Bunu büyük bir şeymiş gibi görmeyen biri için, birazcık öğrenmenin bir tehlikesi yoktur."

Daha önce de belirttiğim gibi, burada önemli olan şey, başlamaktır. İlgi duyduğunuz için, istediğiniz için, bir konuyu öğrenmeye bir kez başlayın; arkası gelecektir.

Golf veya tenis oynamayı öğrenmek ister misiniz? Ya da bir konuşma yapmayı, bir öykü yazmayı, iyi bir satıcı olmayı, yabancı bir dili konuşmayı veya araba kullanmayı?

Güzel! Artık yapabilmeyi istemeyi bırakıp, öğrenmeye başlayın. Eğer, "Ben onu yapamam, o kadar zeki değilim," diye düşünüyorsanız, ona da peki – ama, bu düşüncenin sizin çabanızı engelle-

mesine izin vermemek kaydıyla! Çiçero bir zamanlar şöyle demişti, "Bilgiye doğru atılacak ilk adım, cahil olduğumuzu bilmektir."

Eğer her şeyi bildiğinizi düşünüyorsanız, hiçbir şey öğrenemezsiniz. Tabii ki, zenginlikleriyle gurur duyan bazıları bu şekilde düşünebilirlerse de, ben, onlara, "Madem o kadar zekisin, neden zengin olamadın?" şeklindeki modern özdeyişi tersine çevirerek," Madem o kadar zenginsin, niçin zeki değilsin?" demek isterdim.

Her neyse, eğer bir şey öğrenmek istiyorsanız, *başlayın!* Benim bu konudaki önerim, öğrenmek istediğiniz şeyle ilgili tüm alanı gözden geçirmekle işe başlamanızdır. Tenis mi öğrenmek istiyorsunuz? Bir deneyin. Problemin tümünü zihninizde oluşturun.

Daha sonra da bir profesyonele gidin ki, sizi adım adım hedefinize ulaştırsın. Aynı durum, öğrenmeyi istediğiniz her şey için geçerli. Önemli olan, başladıktan sonra bir hedef belirlemektir. Nereye gitmekte olduğunuzu bilin. Neyi başarmak istediğiniz konusundaki görüşünüz belirsiz olursa, başarınız da aynı şekilde belirsiz olacaktır.

Genel inancın aksine, yalnızca tekrarlama, bir şeyi öğrenmek için iyi bir yol değildir. Tekrar etmek, bir şeyi aynı şekilde yapmak demektir; siz, bir şeyi yeni öğrenmeye başladığınızda, bir yığın hata yapabilirsiniz. O halde, bu hatalar niçin tekrar edilsin ki?

Tenis raketini sallayış şekliniz yanlışsa, bu durumda tekrar, yalnızca o hatanın yerleşmesine yardımcı olur. Böylece, yanlış bir yöntem sizde alışkanlık halini alacaktır.

Eğer sizin satış sırasındaki yaklaşımınız yanlışsa, günde yüz tane müşteriyle karşılaşabilir, hatta bazı satışlar bile yapabilirsiniz; ama sürekli uyguladığınız o yanlış yöntem, sizi başarılı bir satıcı durumuna getirmez.

Herhangi bir profesyonel tenisçi, kendi kendine bir şeyler öğrenmiş olanlardan ziyade, sıfırdan başlayanlara ders vermeyi yeğler. Birinci gruba girenlere ders vermeye başlamadan önce, onları hatalarından kurtarmak için, bildiklerini "unutturma" yolunu seçer. O hatalardan kurtulmak ise zordur; çünkü, tekrarlamalar sonucunda, alışkanlık haline gelmişlerdir.

Bu nedenle, bir şeyi habire tekrarlamanın, size işin doğrusunu öğreteceğini beklemeyin. Öğrenmek, ilerlemek anlamındaysa, ilerledikçe hatalarınızı da yok etmeniz gerekiyor. Kendinizi zorlayacak hedefler koyun; bunun büyük yardımı olacaktır. Sizden daha

yeterli olanlarını izleyin. Onların, sizin yapmadığınız ne gibi şeyleri veya farklı olarak neleri yaptıklarını görün.

Bence, bir şeyi en iyi öğrenmenin yollarından biri budur. Satış usullerinizi iyileştirmek istiyorsanız, usta bir satıcıyı iş başındayken izleyin; topluluk karşısında konuşmayı öğrenmek arzusundaysanız, tanınmış bir konuşmacıyı gözleyip dinleyin.

Ve de en önemlisi, bu kişilerin de bir zamanlar araştıran, uğraşan ve hatalarını yok etmeye çalışan insanlar olduklarını düşünün. Eğer onlar yapabildilerse, siz de yapabilirsiniz!

Tam Vazgeçmek Üzereyken

Dikkat edilecek tehlike, cesaretini yitirmektir. Cesaretinizin kırılmasına izin verdiğinizde ya da o duyguyu beslediğinizde, kaydettiğiniz ilerlemeler de boşa gider. Yeni bir konuda kazanılacak başarı ya da yeni bir beceride edinilecek ustalık, cesaret kırıklığının hemen ötesindedir! O noktanın hemen eşiğindeyken, şimdi neden vazgeçesiniz?

Bir kez, o "pes etme" halinin en dip noktasını geçtiğinizde, bir ışığın doğduğunu ve doğru yönde bir adım daha attığınızı göreceksiniz.

Bu niçin böyle bilmiyorum, ama böyle işte. Belki de nedeni, nasılsa bırakmaya hazır olduğunuz için, artık gergin ve baskı altında olmayışınızdır. O sırada, öğrenme sürecinin diğer dönemlerine kıyasla, muhtemelen daha rahat bir durumdasınızdır. Ve eminim, rahat olduğunuzda öğrenmek çok daha kolaydır.

Yine emin olduğum bir başka şey de, yanınızda öğretmeniniz varken arabayı mükemmelen kullandığınız halde, ehliyet sınavında gerginleştiğiniz ve belki de ilk keresinde başarısız olduğunuzdur.

Golf sahasında, etrafınızda kimseler yokken rahatsınızdır ve topu bir ok gibi iki yüz metreye gönderirsiniz. Fakat yanınızda arkadaşlarınız varken, fazla uğraşırsınız, gerginliğe kapılırsınız ve topu çok uzaklara göndermeyi tasarlarken, genelde istediğiniz gibi bir vuruş yapamaz – hatta ıskalarsınız!

O halde *herhangi bir şeyi* öğrenme sürecinde, akılda tutulması gereken birkaç şey var. Birincisi, gevşemeye çalışın. İkincisi, cesaretinizin kırılmasına izin vermeyin.

Unutmayın ki hata olmadan, öğrenme de olmaz. Fark edilip giderilen her hata, ileriye atılan bir adım demektir.

Pek çok insanın yaptığı hatalardan biri de, yanlış öğrendikleri bir şeye sıkı sıkıya yapışmalarıdır. Bazen de, bir çıkmaza girer ve hata yaptıklarını, yeniden başlamaları gerektiğini asla kabul etmeyip, inatla devam etmeye çalışırlar.

Hiç akvaryumda tropik balık beslediniz mi? Eğer dişi bir Siyam Savaşçı Balığını (Betta), erkeği görecek şekilde, ama başka bir akvaryuma koyacak olursanız, öteki akvaryumdaki erkek balık, ona ulaşmak için neredeyse kendini parçalayacaktır.

Bir erkek balığın neredeyse bir saat boyunca, hiç de durma belirtisi göstermeden bunu yaptığını gördüm – ta ki, dişi balığı oradan götürünceye kadar... Bu, akılsızca bir şey kuşkusuz – ama balıklar *zaten* akılsızdırlar.

Kendinizi "yanlışlıkta inat etmeye" lütfen kaptırmayın. Öğreniminiz sırasında belli bir noktayı geçemiyorsanız, farklı bir yaklaşımı deneyin. Birkaç tane deneyin, gerektiği kadar çok deneyin; sonunda, doğru olanı –ya da sizin için doğru olanı– buluncaya kadar.

Bu bana, hile yapan biriyle oynayan kumarbazın öyküsünü anımsatır. Bir arkadaşı ona, kazanamayacağını hâlâ mı fark etmediğini sorunca, şu yanıtı aldı: "Beni enayi mi sanıyorsun? Onun hile yaptığını tabii ki biliyorum. Tek istediğim, durumu eşitlemek; ondan sonra bırakacağım!"

Okuduğum bazı araştırmalara göre, herkes öğrenebilir. Yalnız, doğuştan gelen yeti farklılıkları, öğrenme *derece*sini belirler. Şimdiye kadar kimse, bu doğuştan gelen yetiyi açıklayamadı – ama dert değil. Önemli olan, öğrenebileceğinizi bilmek. Ulaşmaya çalışmadığınız sürece, yetinizin ne olduğunu bilemeyeceksiniz ve kapasitesinin tamamına erişebilen biri olmadığına da eminim. Walter Dill Scoot şunu demişti, "Sıradan bir insanın, sağlığına zarar vermeksizin verimini yüzde elli arttırabilmesi, büyük bir olasılıktır."

Bazılarımız, fiziksel marifetlerden çok, zihinsel hünerler geliştirmeye daha çok elverişlidir – ya da bunun tersi geçerlidir. Bu bölümde kullandığım örnekler her iki gruba da uyar. Ben ayrıca insanların, her iki alanda da bir şeyler öğrenmek için uğraşmaları gerektiğini düşünüyorum. Yine de pek çoğumuz, merakla ilgili bö-

lümde bahsettiğim gibi, hayata at gözlükleriyle bakmayı sürdürerek, en az zorluk çıkaran o tek yoldan zerrece sapmıyorlar.

Bilgi Kudrettir – Eğer Kullanılırsa

Tüm yaşamınızı bir izleyici olarak geçirmeyin; ne zaman mümkün olursa eylemci olmayı deneyin. Etkin katılımcılara kıyasla, edilgen pasif izleyicilerin sayısı on kat fazladır. Ben bu katsayının, hiç değilse dörde inmesi gerektiği görüşündeyim. Daha fazla katılımcı olmazsanız, yeni hiçbir şey öğrenemezsiniz. Niye bir denemiyorsunuz? Gelecek defa sizden, yeni veya sizin için farklı bir şeye katılmanız istendiğinde, "hayır" yerine "evet" deyin.

Böylelikle daha çok şey öğreneceğiniz ve önünüze yeni ufukların açılacağı kesindir. Eğer bir şey bildiğinizi düşünüyorsanız, kullanın onu; bunu yapın, yoksa bölmenizin bir yararı kalmaz. "Bilgi kudrettir" sözü, uygulamaya konduğunda geçerlilik kazanır. Onu kullanmazsanız, potansiyel bir kudret olarak kalır sadece.

Tam sırası gelmişken, Jeremiah W. Jenks'in sözünü aktaralım: "İnsan dimağının girişi, öğrendiği şeylerdir; çıkışı ise, neler başardığıdır. Eğer onun dimağı bilinçli kullanıma soktuğu yeni fikirlerle sürekli beslenmiyorsa, o dimağ bayatlamaya başlar. Böyle bir dimağ, ona sahip olan kişi için tehlikeli, toplum içinse yararsızdır."

Bir an için geriye giderek, öğrenme isteği ve iradesi konusuna dönelim. İstek gereklidir kuşkusuz, ama zaten belirtildiği gibi, irade olmaksızın pek az şey öğrenilebilir. Örneğin, şu saçma hecelere bir bakın: brap, pim, mod, baf, nan, rix, sul, pirn, dal, lig, fub.

Şimdi onlara bir daha bakmaksızın, hepsini hatırlayabilir misiniz? Hiç sanmam. Aslında, onlara pek dikkat etmediniz, değil mi? Onları öğrenmek için ne istek, ne de irade vardı ortada. (Eğer herhangi bir nedenle, saçma sapan heceleri aklınızda tutmanız gerekiyorsa, bellek eğitimi konusundaki kitaplarımdan biri size yardımcı olabilirdi.) Bununla birlikte, şu andaki amacımız açısından, o hecelere bir kez daha bakacak olursanız, bahse girerim ki pek çoğunu hatırlayacaksınız; çünkü onlara farklı bir davranışla bakıyorsunuz artık. Onları hatırlamış olmayı *dilediniz.* İşte bu istektir. Eğer gerçekten bunu istiyorsanız (irade etkeni), onların hepsini kısa bir sürede hatırlayacaksınız.

İrade, öğrenmenin temel unsurudur. Bir kez ona sahip oldunuz mu, sistematik ve organize bir şekilde ilerlersiniz. Baştan savma çalışmayın, yoksa işiniz birkaç kat zorlaşır. Öğrenmek istediğiniz şeyin kafanızda belirgin bir resmini oluşturun, böylece daha iyi ve hızlı olarak ilerleyeceksiniz. Baştan savmacı bir yaklaşım, yalnızca baştan savma sonuçlar doğurur.

Öğrenmek istediğiniz şeyin resmini bir kez zihninizde oluşturduğunuzda, adım adım ilerleyin. Bir sonraki adımı atmadan önce, bir evvelkini iyice kavradığınıza emin olun. Tüm basamaklarda ustalık kazandığınızda, öğrendiğiniz şeyi bir bütün olarak uygulamaya koyabilirsiniz.

Aynı şey, öğrenme veya bilgi toplama türünden zihinsel beceriler için de geçerlidir. Bir şiiri ezberlemek istiyorsanız, onu birkaç kez okuyun; anlamını, ritmini yakalayın ve onu hissedin. Sonra, her seferinde bir iki dizesini ezberleyin. Sonunda, tüm şiiri ezbere okuyun.

Öğreneceğiniz şeyleri, tercihan, kullanmayı düşündüğünüz ortamlarda öğrenin. Ben, New York kentinin trafiğine defalarca dalıp çıkana kadar, şoförlüğü gerçekten öğrenmemiş olduğumu iyi biliyorum.

Bir konuşmanın nasıl yapılacağını öğrenmek istiyorsanız, konuşmalar yapın. Yapabildiğiniz her yerde, bir dinleyici grubunun önüne çıkın. Başlangıçta felaket olabilirsiniz, ama öğreneceksiniz. Bir kez, üstesinden gelmek üzere olduğunuz "duygusunu" yakaladığınızda, neredeyse hedefe varmışsınız demektir. O "duygu" ise, daha önce de söylediğim gibi, genellikle, tam da cesaretsizliğe kapılıp, havlu atmayı düşündüğünüz anlarda gelir.

Her zaman için, hedefinizi aklınızda tutun. "Motivasyon olmaksızın, öğrenme belirginleşmez." Sizin motivasyonunuz da, ilginiz olsun.

Örnek verilirse, gençler futbol maçlarının sonuçlarını ve rekorları, okul ödevlerinden çok daha kolay öğrenirler – çünkü genelde, futbola daha çok ilgi duymaktadırlar.

Bu nedenle, siz okuldayken, yabancı dilin sizin için ne kadar önemli olabileceğini bilseydiniz, o dili o zamankinden çok daha çabuk ve iyi şekilde öğrenmiş olurdunuz.

Pek çok yetişkin o bayatlamış mazeretleri kullanır, "öğrenemeyecek kadar yaşlıyım" veya, "Yaşlı köpeğe yeni oyunlar öğrete-

mezsin," gibilerini. Saçma! Bunların hepsi birer bahane! O kişilerin hiçbiri aslında yaşlı olduklarını kastetmiyorlar. Onların söylemek istedikleri, öğrenemeyecek kadar *tembel* olduklarıdır. Yaşınız ilerledikçe *ilginiz* azalıyor olabilir, ama öğrenme yeteneğiniz değil! Yetişkinlerin eğitimi konusunda bir otorite olan E.L. Thorndike şunu derdi: "Yaş, hayatınızın herhangi bir döneminde yapmayı istediğiniz yeni bir işi, bir mesleği öğrenmeniz için bir engel değildir."

O halde, bir şey öğrenmeyi arzuladığınız zaman, bu arzuyu, öğrenme iradesine dönüştürün. İlginizi canlı tutun; burada sözü edilmiş olan önerileri izleyin; o zaman, çok fazla zorlukla karşılaşmamanız gerekir.

Ve şunu hatırlayın, "öğrenmek, bir fakire zenginlik, bir zengine onur, bir gence yardım ve bir yaşlıya destek ve huzur sağlar" (John C. Lavatar).

Bölüm 14

Gözlem Gücünü Geliştirmek

Dinlememek hastalıktır; beni ayrıca sıkan şeyse dikkatsizlik illetidir.

SHAKESPEARE

Gerçi sizler için, Sherlock Holmes düzeyinde bir gözlem yeteneği geliştirmek zorunlu ve tavsiye edilir olmamakla birlikte, hemen hepimizin o yeteneği biraz daha keskinleştirmesinde yarar olduğunu düşünüyorum.

Pek çoğumuz görürüz, ama nadiren gözlem yaparız. Bundan sonraki iki bölüm bellekle ilişkili olduğu için, önce gözlem konusunu tartışmak, bana daha uygun görünüyor. Çünkü, bir şeyi gözlemlemedikçe, iyi bir şekilde hatırlamanız da mümkün olmaz. Zihnin yorum yapabilmesi için, gözlerin görmesi gerekir.

Baktığınızı Gerçekten Görüyor musunuz?

Örneğin, şu kutuya bir an bakın:

KARA
TEKENİN TEK
TEK
BACAĞI

Orada ne yazıyor? "Kara Tekenin Tek Bacağı" mı diyor? Bir daha bakın; devam etmeden önce emin olmak istiyorum.

Tamam. Kontrol ettiniz mi? İsterseniz bir daha bakabilirsiniz.

Eğer hâlâ "Kara Tekenin Tek Bacağı" diyorsanız, siz de pek çokları gibisiniz: gözlem yapmıyorsunuz. Bunu on kez okuyan ve öyle olduğuna yemin eden insanlarla karşılaştım. Ama siz bir kez daha okurken, her kelimeye tek tek bakacak olursanız orada, "Kara Tekenin Tek Tek Bacağı" yazılı olduğunu göreceksiniz! İfadede fazladan bir "tek" var.*

Belki bu örneği biraz sinsice buldunuz. Tamam, öyle. Zihinlerimiz, ileriye sıçrama ya da bir ifadenin sonuna ulaşma eğilimindedir. Fakat ben yine de, pek çoğumuzun gözlem yapmadığını düşünüyorum. Bunu arkadaşlarınızda deneyin, aynı görüşe varacaksınız.

Kalabalık bir sinema veya tiyatrodan, temsil sonunda çıkarken, bir sürü insanın tek kapıya yığılmasından dolayı, ağrı ağır ilerlediğiniz oldu mu? Bu benim başıma çok geldi. O zamanlar kapıya yaklaşırken, genellikle dikkat ettiğim şey, insanların hiç kullanmadıkları iki veya üç çıkışın daha mevcut olmasıydı.

Hiç kimse diğer kapılara bakmıyor veya onları görmüyordu. O kapılar göze çarpmıyordu; çünkü kanımca, göze çarpan, tanıdık ya da sıradan şeyleri çoğunlukla atlarız.

Eğer buna katılmıyorsanız, şu sorulara yanıt verebilir misiniz? Evinizin kapısını açmak için anahtarı hangi yöne çevirdiğinizi tam olarak biliyor musunuz? Trafik lambalarında çoğunlukla hangi renk en üsttedir, kırmızı mı yeşil mi? Çek hesabınızın tam bakiyesini biliyor musunuz? Kol saatinizdeki altı rakamı, Arap rakamı 6 mı, yoksa Romen rakamı VI mı? Bir telefonun numeratöründe alfabenin hangi iki harfi yer almaz? En iyi arkadaşınızın ne marka sigara içtiğini biliyor musunuz? Şu an giydiğiniz çoraplar ne renk?

Bu şekildeki sorulara devam edebilirdim, ama gerekli görmüyorum. Sanırım herkes, kendi gözlem kapasitesinin biraz düzeltilmeye ihtiyacı olduğu konusunda benimle aynı fikirdedir. Öğrenmeniz gereken ilk şey, objelere dikkatinizi ve bilincinizi vererek bakmak. Kitaptaki konsantrasyon bölümü, bununla ilgili detaylara giriyor.

(*) İngilizce orijinal örnekte,

TREES
IN THE
THE
FOREST

Pratik yapmak istiyorsanız –gözlem, pratik yapmakla alışkanlık halini alır– şunu deneyebilirsiniz: Bir parça kâğıt alın ve odalarınızın birinde bulunan her şeyin bir listesini çıkarın – tabii ki odaya bakmadan. Düşünebildiğiniz *her şeyi* yazın – resimleri, mobilyaları, kül tablalarını, her şeyi...

Şimdi, odaya gidip kontrol edin. Listeye almadığınız tüm şeylere, hiç gözlememiş olduğunuz eşyalara dikkat edin. Sonra bir liste daha yapın. Odaya her bakışınızdan sonra, listeler giderek uzamaya başlayacaktır. Aynı denemeyi diğer odalar için de yapın. Bu çalışmalara bir süre devam edin; sonuçta gözlem gücünüz, evin içinde de, dışında da belli bir düzelme gösterecektir.

Kafanızda, pek çok kez geçmiş olduğunuz bir caddeyi canlandırın ve oradaki mağazaların bir listesini çıkarmaya çalışın; bunu yaparken, o mağazaların sıralanışını da düşünün. Sonra da kontrol edin. Eğer hepsini listeye almamışsanız, bir daha deneyin. Bunu, diğer caddeler için de tekrarlayın. Bir mağazanın vitrininden içeri bakın ve bir daha bakmaksızın, orada görebildiğiniz şeylerin listesini çıkarın.

Arkadaşlarınızın yüzlerini, en ince detaylara varıncaya kadar tarif etmeyi deneyin. Sonra o kişilerle karşılaştığınızda, kontrol edin. Onlarda, daha önce dikkatinizi hiç çekmemiş olan şeyin ne olduğunu görün. Gözlemciliğinizi sınamanın pek çok yolu vardır ve yaptığınız her çalışma, onu daha iyi bir duruma getirecektir. Artık iş, size kalıyor. Ayrıca, bakarken ve dinlerken tüm dikkatinizi vermeniz, sizi pek çok zaman ve çaba sarfından kurtaracağı gibi, belleğinizi de çok kısa zamanda iyileştirecektir. Samuel Johnson'un bir sözü var: "Gerçek bellek sanatı, dikkat etme sanatıdır."

Sahte Para Ortaya Çıkıyor!

Tam da gözlem ve bellek konusundayken, sizlerin, "sahte altın" konusundaki çözümü vermeyi unuttuğumu sanmanızı istemem.

O zor durumu anımsıyorsunuz, değil mi? On iki tane altın liranız var ve onlardan biri, diğer on birinden ya ağır ya da hafif. Bir de teraziniz var; onunla sadece üç kez tartım yaparak sahte altını ve onun diğerlerinden hafif mi, ağır mı olduğunu buluyorsunuz.

Umarım, bunun üzerinde tek başınıza çalışmışsınızdır, çünkü

o zaman daha iyi anlayacaksınız. Başlangıçta çözüm, problemin kendisinden daha karmaşık gelebilir. Çok fazla sıkılmamak için, adım adım ilerleyin. Bundan sonraki üç paragraf, A, B, C şeklinde işaretlendi, çünkü bir iki kez bakmanız gerekecek. Evet, işte çözüm:

Her şeyden önce başlama şekli, terazinin iki kefesinde karşılıklı olarak dörder tane para tartmaktır. Önce en kolay olasılığı alalım. Sizin de göreceğiniz gibi, iki şey olabilir: Kefeler dengeye gelir veya gelmez. Diyelim ki, ilk tartmada kefeler dengelendi.

A. Sahte paranın, henüz tartmadığınız dört tanenin arasında olduğunu biliyorsunuz. İkinci işlemde, bu dört taneden *üçünü*, sağlam olan üç tanesiyle tartın (bunlar, daha önce tartılanlardan herhangi üç tanesi olabilir). Bu kez de, kefeler dengelenir veya dengelenmez.

Diyelim ki, denge oluştu. Evet, bu sizin ikinci tartma işleminiz ve şimdi, henüz tartılmamış olan son paranın sahte olduğunu biliyorsunuz. Geride tek bir tartma hakkınız kaldı. Bu da, o paranın ağır mı, hafif mi olduğunu bulmak için yapılacak. Şimdi onu, diğer paralardan biriyle tartın. Şimdi terazinin kefeleri dengelenmeyecektir. O son paranın olduğu göz aşağı iniyorsa, o para diğer on birinden ağırdır; yok yukarı çıkıyorsa, hafiftir.

Bu, mümkün olan çözümlerden biri. Ama şimdi geriye giderek (Paragraf A), sizin ikinci tartımınıza; yani, üç sağlam parayı, aralarında bir de sahtesinin bulunduğu diğer üç parayla tartmanıza bakalım. Ya eğer kefeler dengeye *gelmezse*? Kolay! Gözünüzü, olası sahte paranın bulunduğu kefeden ayırmayın. Eğer bu aşağı inerse, o zaman o üç paradan biri sahtedir ve daha ağırdır. Kefe yukarı çıkıyorsa, para hafif demektir.

B. Şimdi, üçüncü tartım: Olası sahte paraların sayısı üçe indi. Bunlardan birini, diğer biriyle tartın. Eğer denge oluşursa, üçüncü olan (tartılmamış para) sahtedir. Onun ağır mı, hafif mi olduğunu, ikinci tartımdan biliyorsunuz. Kefeler dengeye gelmeyecek olursa bu size, o paranın ağır mı, hafif mi olduğunuzu bildiğinizden, onun hangisi olduğunu gösterecektir. Sahte paranın ağır olduğunu biliyorsanız, aşağı inen kefedeki odur!

Oldu işte, çözümü buldunuz; *eğer* ilk tartımda kefeler dengelendiyse... Ama bu olmadıysa, iş karışıyor. Şimdi gayet ağırdan gidin ve bunu yaparken de, olan bitenin resmini zihninizde oluşturun. En sonunda, daha açık şekilde anlayabilesiniz diye, size kolay bir deneme yolu göstereceğim.

Eğer ilk tartıda denge oluşmadıysa, yukarı çıkan kefedeki dört altın, olası "hafifler", aşağı inen kefedekiler de olası "ağırlar" şeklinde düşünülebilir; henüz tartılmamış olan dört tane ise, bu durumda sağlam paralardır.

Burada sorun şöyle analiz edilebilir: Son tartım için, üç paradan fazlasını asla bırakmamalısınız. Bunu da şöyle yapmalısınız. Yine ikinci ölçümdesiniz, dörde karşı dört altın tartılıyor —yalnız bir farkla: Sol kefeye (bunu tarif için söylüyoruz), olası "hafifler"den birini ve sağlam olan diğer üç tanesini koyun.

Sağ kefeye, olası "ağırlar"dan birini ve olası "hafifler"den kalan üç taneyi koyun. Geride, bir tane sağlam, üç tane de olası "ağır" para kalmış oluyor. Bu arada, hangi paranın nerede olduğunu gözden kaçırmamanız gerekiyor kuşkusuz. Bu defa da, kefeler dengelenir veya dengelenmez. Eğer denge sağlanırsa, o zaman sahte altının, henüz tartmadığınız üç olası "ağır"dan biri olduğunu bilirsiniz. Böylece sonuç, Paragraf B'deki gibi olur: Olası "ağır"lardan birini, ötekiyle tartın; aşağı inen kefedeki, sahte ve ağır paradır. Denge oluşursa, o zaman da kalan para sahte ve ağır demektir.

Ama, eğer ikinci tartımda denge olmazsa? Sol kefenin yukarıya, sağdakinin de aşağıya gittiğini varsayalım. Bu durumda sahte paranın, ya soldaki olası "hafif"lerden veya sağdaki, "olası" ağırlardan biri olması gerekir. (Bunun nedenini biliyorsunuz değil mi? Sahte para, sağdaki olası "hafif"lerden veya yukarı kalkan kefedekilerden biri olamaz. Soldaki diğer üç tanesinin sağlam paralar oldukları bilindiğinden, onlardan biri de olamaz.)

Artık tamam; son tartım için, elinizde bir tane olası "ağır" ve bir tane de olası "hafif" kaldı. Bunlardan birini, sağlam olanlardan biriyle tartın. Kullandığınızın, olası "ağır"lardan biriyse, kefe aşağı iner. Böylece onun sahte olduğu anlaşılır. Denge oluşursa, olası "hafif", artık "olası" olmaktan çıkar — gerçekten öyledir.

İkinci tartım sırasında, sol taraf aşağı, sağ taraf yukarı giderse, o zaman çözüm biraz farklıdır. Artık sahte paranın, sağ taraftaki üç tane olası "hafif"ten biri olduğunu biliyorsunuzdur. (O, aşağı inmiş olan sağ kefedeki olası "ağır" olamayacağı gibi, yukarı kalkmış olan sol kefedeki olası "hafif" de olamaz.)

Böylece, size üç tane olası "hafif" kalıyor (Paragraf B ve C'nin sonunda olduğu gibi). Hafiflerden birini diğeriyle tartın; eğer bir taraf yukarı çıkarsa, bu sahte ve hafif para demektir. Denge olursa, geride kalan sahtedir.

Tam çözüm bu işte! Biliyorum, korkunç derecede karışık geliyor, ama gerçekte öyle değil. Bir kere anladığınızda ve hangi paranın nerede olduğuna dikkat ettiğinizde, artık başarırsınız.

Buna çalışmanız için, size kolay bir yol göstereyim. On bir tane siyah, bir tane de kırmızı iskambil kâğıdı alın. Kırmızı kart, sahte parayı temsil etsin. Sonra, bir arkadaşınızdan bu kâğıtları karıştırmasını isteyin ve kâğıtlara bakmadan yüzleri aşağı gelecek şekilde, sanki terazide tartacakmış gibi, dördünü sağınıza, dördünü de solunuza koyun. Kırmızı kartın (sahte para) ağır mı, hafif mi olduğuna arkadaşınız karar versin.

Şimdi arkadaşınız, kartlara baksın ve eliyle, hangi tarafın aşağıya, hangi tarafın yukarıya gittiğini ya da denge oluştuğunu işaret etsin. Siz de, yukarıda verilen talimatlara göre devam edin. Hepsi bu. Göreceksiniz ki, üçüncü "tartım"dan sonra, kırmızı kartın hangisi olduğunu ve hafif mi yoksa ağır mı olduğunu söylemek, sizin için mümkün olacak.

Uğraşmanız için size bir şey daha. Aşağıdaki dört satırı okuyun ve "A" harflerini sayın. Toplam sayıyı aklınızda tutun; okumayı sürdürürseniz, birkaç sayfa sonra karşılaşacağınız doğru yanıtla onu karşılaştırın. Dörtsatırı birkaç defa okuyup, A'ların kesin sayısını buluncaya kadar da yanıta bakmayın.*

BU AĞAÇLAR, BİZLER
ONLARA DA BİRER VARLIK
GÖZÜYLE BAKANA KADAR
SARARIP DA GİDECEKTİR.

(*) Özgün (İng) metinde, "F" harflerini sayın. (ed.n.)
finished files are the result
of years of scientific study
combined with the experience
of many years.

Bölüm 15*

Herhangi Bir Şeyi En Az Çabayla Hatırlamanın Yolu

Hasta: *Doktor, bana yardım etmelisiniz. Eminim, belleğimi kaybediyorum. Bir an bir şey duyuyorum, ertesi an unutuyorum. Ne yapacağımı bilemez haldeyim.*
Doktor: *Bu ne zaman dikkatinizi çekti?*
Hasta: *Ne dikkatimi çekti?*

Ben belleğin, düzenli bir zihni gerçekten temsil eden bir nitelik olduğunu düşünüyorum. Belki de bu konu bana çok yakın olduğu için, çok önemli olduğu görüşündeyim. Ben, bu bölümü ve isimlerle yüzleri hatırlamak konusundaki bir sonraki bölümü yazalı, otuz yıldan fazla oluyor! Burada beni hem çok hoşnut eden, hem de şaşırtan şey, bir iki düzeltmenin dışında, tüm o yazdıklarımın hâlâ geçerli olmaları. Belli ki, sadece yüzeyi kazıyorum.

Herkes belleğini düzeltebilir. Hatırlamak istediğimiz tüm şeylerin, zaten hatırladığımız diğer şeylere şu veya bu şekilde bağlanmaları gerekir. Şu an hatırladığınız bir şeyi, böyle bir bağla elde ediyorsunuz.

Kimbilir kaç kez, elinizi alnınıza vurup, haykırmışsınızdır, "Evet, bu bana bir şeyi anımsatıyor" diye. Sizin anımsadığınız o şeyin, size onu anımsatan öteki şeyle görünüşte bir ilişkisi olmayabilir. Ama yine de bir yerlerde, böyle bir ilişki vardı. Burada sorun, bu tür bağlantıların bilinçaltında yapılmasıdır. İşte siz, bunu *bilinçli* olarak yapmayı öğrenebilirseniz, o zaman eğitilmiş bir belleğiniz olacaktır.

Bilinçli bağlantılar, insanların hemen her şeyi anımsayabilme-

(*) İngilizce örnekte, 6 tane "F" var; çoğu kişi 3 sayar çünkü "of"lardaki "F"leri kaçırır. (özgün metinden)

lerinde yardım sağlamak için, yıllardır kullanılmaktadır. Örneğin, Kavalcının *faresi, solfej mi* yaptı? cümlesindeki hecelerden, portedeki çizgi isimlerinin *fa, re, si, sol* ve *mi* olduklarını anımsayabiliyorsunuz.[1] Yine, "Yalnız alnım açık" ifadesi size, "yalnız" kelimesinin harflerini hecelerken, "l" harfinin "n"den önce geldiğini anımsatır.[2] "Çekiç" kelimesi ise sizde, Trakya'daki beş kentin (Çorlu, Edirne, Kırklâreli, İstanbul, Çatalca) adlarını çağrıştırır.[3]

Bellek Bağlantısının Gizemi

Bu kitapta, tam bir bellek eğitimine girişmek niyetinde değilim; ama size, sistemleştirme ve organizasyonun, anımsama işinde, daha önceleri asla yapamadığınız şeyleri yapmanıza ne kadar yardımcı olabileceklerini göstermek istiyorum.

Örneğin, şu on iki sözcüğe bir bakın: kitap, çiçek, sigara, gözlük, ayakkabı, bavul, araba, saat, tenis topu, dolmakalem, kravat, gemi.

Şimdi siz, tüm bu sözcükleri yalnızca bir kez görmekle veya duymakla, onları sıralı bir şekilde baştan sona kadar sayabileceğinizi düşünüyor musunuz? Pek sanmam. Bunu yapabilecek belleği eğitimsiz birini, bulmak zordur. Yine de ben bu bölümde, bu on iki şeyi (veya başka on iki şeyi, ya da daha fazlasını) bellemeyi, onları önden arkaya *ve* arkadan öne saymayı size öğretebileceğimi düşünüyorum.

Bu işin, bağlantılar sayesinde olduğunu daha önce söyledim. Bunun anlamı, o anda iki nesneyi birbirine bağlamaktır; bu bağlantıyı daha güçlü yapmak içinse, komik ve mantık dışı ilişkiler tasarlayın. Bizler daima, hoş şeylerden ziyade, gülünç ve kaba olanları anımsama eğilimi gösteririz. Pekâlâ, ilk nesne "kitap", ikincisi "çiçek". Şimdi zihninizde, bu ikisi arasında komik bir bağlantı oluşturmalısınız. Örneğin, bir çiçeğin kitap okuduğunu veya bir bahçede çiçek yerine kitapların büyümekte olduklarını "görebilirsiniz". Böyle bir görüntüyü zihninizin gözünde bir an için canlandırın.

---

(1) "*E*very *G*ood *B*oy *D*oes *F*ine" cümlesiyle; E=mi, G=sol, B=si, D=re ve F=fa hatırlanır.

(2) "Never bel*ie*ve a l*ie*" cümlesi, believe sözcüğünde "i"nin "e"den önce geldiğini anımsatır.

(3) "Homes" sözcüğü, K. Amerika'nın Büyük Göller'ini (*H*uron, *O*ntario, *M*ichigan, *E*rie ve *S*uperior) çağrıştırır.

Eğer o resmi tam olarak göremezseniz, nesneleri de anımsayamazsınız. Bir kez görünce de, onu unutun ve bir sonrakine geçin.

Şimdi anımsamak istediğimiz nesne, "sigara". Onunla "çiçek" arasında bir bağlantı kurun. Sigara yerine bir çiçek içiyorsunuz veya bir çiçek sigara içiyor, yahut ta çiçeklerin yerinde, yanar durumdaki sigaralar büyüyor.

Gözlük. Kocaman bir sigaranın gözlük taktığını görün; veya, gözlük yerine iki tane sigara takmışsınız.

Buradaki fikri anladınız mı? Sürekli olarak, şimdiki nesneyi bir öncekine bağlıyorsunuz ve bunu yapmakla da, birinden ötekine uzanan bir zincir oluşturuyorsunuz. Yapılan her bağlantının mantıkdışı olması ve *zihin gözüyle görülmesi* gerekiyor.

Aşağıda, değişik nesneler için yapılan bazı gülünç bağlantı örnekleri var. Onlardan istediğinizi seçin ve bir saniye süreyle gözünüzde canlandırın.

Gözlük-ayakkabı: Ayaklarınızda, ayakkabı yerine gözlükler var (mercekler kırılıp ayaklarınızı kesiyor). Veya, dev bir pabuç gözlük takmış. (Resmi görün.)

Ayakkabı-bavul: Ayakkabı diye, bavulları giymişsiniz; yahut, bir bavulu açıyorsunuz, içinden milyonlarca ayakkabı fırlayıp suratınıza çarpıyor. (Bağlantınızı görün.)

Bavul-araba: Araba yerine, kocaman bir bavul sürüyorsunuz veya bavul yerine bir araba taşıyorsunuz. Veya bir araba, bavulu tutmuş taşıyor ya da bir bavul araba sürüyor. (Birini seçip, zihninizde canlandırın.)

Araba-saat: Araba yerine dev bir saat sürüyorsunuz. Ya da, masanızda büyük bir araba duruyor ve siz, zamanı öğrenmek için ona bakıyorsunuz. Ya da arabanızın sürücüsü koca bir saat. (Resmi gördüğünüze emin olun.)

Saat-tenistopu: Top yerine saate vuruyorsunuz ya da, büyük bir saat (veya bir çift saat) tenis oynuyor. (Resmi görün.)

Tenistopu-dolmakalem: Topa bir dolmakalemle vuruyorsunuz veya tenis topuyla yazı yazıyorsunuz; büyük bir dolmakalem tenis oynuyor. (Yalnızca sözcükleri değil, gerçek resmi görün.)

Dolmakalem-kravat: Kravat yerine bir dolmakalem takmışsınız. Veya bir dolmakalem kravat takıyor ya da kravatınıza, dolmakalemle yazı yazıyorsunuz. (Resmi görün.)

Kravat-gemi: Boynunuza kravat yerine bir gemi takıyorsunuz. Denizde, dev bir kravatın üstünde gidiyorsunuz. Bir gemide, (insanlar yerine) bir milyon kravat yolculuk yapıyor. (Birini seçip, resmi görün.)

Evet; eğer tüm o resimleri zihninizde "gördüyseniz", kitaptan başlayıp, "gemi"ye kadar hepsini belleğinize kaydetmiş olmanız gerekir. Bir deneyin bakalım.

Kitabı düşündüğünüzde aklınıza, onu okuyan bir çiçek gelecek. Çiçek düşüncesi, sigara yerine onu içtiğinizi aklınıza getirecek. Daha sonra, gözlük yerine sigaraları takmış olacaksınız. Böylece, gemiye kadar devam edin.

Daha da öteye gidebilirsiniz. Eğer bağlantıları yeterince gülünç ve çarpıcı bir şekilde yaptıysanız, "gemi"den başlayıp geriye, "kitap" nesnesine dönebilirsiniz. Bir deneyin; hayret edeceksiniz.

Bu fikir, ardışık durumdaki herhangi bir şeyi anımsamak için kullanılabilir. Topluluk karşısında konuşma hakkındaki bölümde, bir konuşmayı oluşturmanın en iyi yolunun, düşünceleri tek tek bilmek olduğunu söyledim. Bu da bir ardışıklık örneğidir.

Eğer konuşmanızı yazmışsanız, inceleyin ve her düşünceden bir *anahtar* sözcük seçin. Bu sözcük, tüm düşünceyi akla getirmelidir. Sonra, yukarıdaki nesnelerde yaptığınız gibi, bu sözcükleri basitçe birbirine "bağlayın"; artık notlarınızı atabilirsiniz!

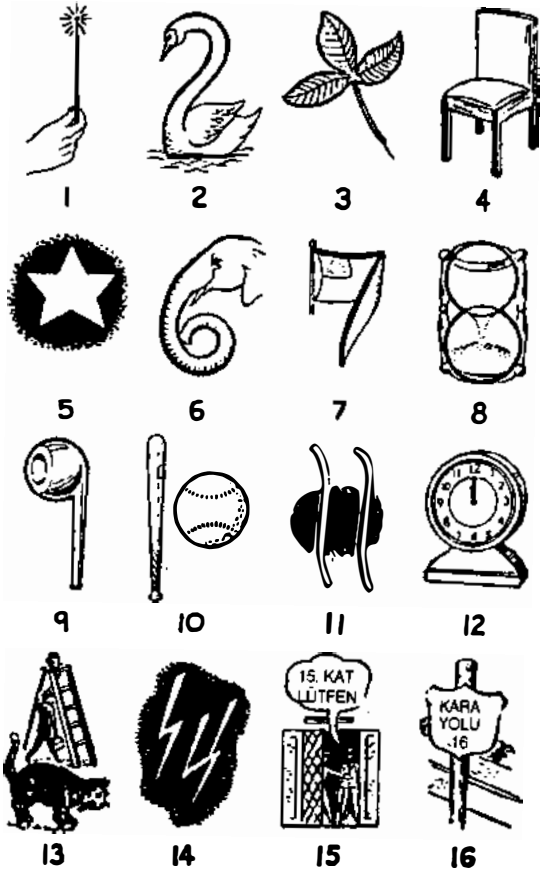
Bu "bağlama" işini birkaç kez yaparsanız, o zaman anımsamanın, unutmaktan daha kolay olduğunu göreceksiniz. Şu on iki nesneyi yarın anımsamayı deneyin; hâlâ yapabiliyor olacaksınız.

Konuşmanız sırasında bir fikri kullandığınız veya bitirdiğiniz anda, bir sonraki, neredeyse otomatik olarak zihninize gelecek ve böylece sonuca ulaşacaksınız.

Nesneleri Sırayla Anımsamak

Nesneleri sırayla, karışık olarak veya numaralar sayesinde anımsamaya gelince, daha önce de söylediğim gibi, burada tam bir bellek dersine girmek istemiyorum. Kitaplarımda yer alan, bir bütün halindeki o "anahtar" sistemi, herhangi bir uzunluktaki sayıları anımsama yolunu öğretiyor. Bununla birlikte, sırf düzenli bir zihnin ve birazcık imgelemenin gücünü göstermek için, size sınırlı bir yön-

tem öğreteyim; diyelim ki bu, on altı adet nesneyi sıralı ve karışık bir şekilde anımsama işi olsun. Bu, sizin günlük işleriniz, alışveriş listeleriniz, randevularınız ve başka uğraşlarınız için de yararlı olacaktır.



Unutmayın; anımsamak istediğiniz şey, *zaten* aklınızda olan bir başka şeyle bağlantı oluşturmalıdır. Ben burada size, anımsamanız için on altı şey vereceğim ve bu, istediğiniz zaman başka on altı şeyi anımsamanıza da yardımcı olacak.

Kuşkusuz, bir "anahtar" liste oluşturarak, her tür nesneyi belleğinize alabilirsiniz, ama size burada verdiğim basit bir şey, çünkü nesneler belli bir nedenle birer sayıyı ve yalnızca bir tek sayıyı temsil ediyorlar. Bu yüzden, hangi sayının neyle gösterildiğini bulmak için tüm listeyi saymanız gerekmeyecek.

1 için sihirbazın sihirli değneğini gözünüzde canlandırın.
2 için kuğuyu tasavvur edin.
3 için üç yapraklı yonca.
4 için dört bacaklı herhangi bir şey – masa, sandalye veya dört bacaklı bir hayvan gibi.
5 için beş köşeli bir yıldız hayal edin.
6 için bir filin altı rakamı gibi kıvrılmış hortumu.
7 için rüzgârda dalgalanan bir bayrak.
8 için bir kum saati.
9 için dik duran bir pipo.
10 için beyzbol sopası ve top – bir ve sıfır.
11 için benim özel şeklim olan iki çubuk makarna.
12 için tam on ikide durmuş bir saat.
13 için bir kara kedi veya merdiven altından geçen bir adam.
14 için on dörde benzeyen bir şimşek veya yıldırım şekli.
15 için, *asansör*de "15. kat lütfen" derken.
16 için bir yol işareti: "16 no.lu karayolu"nun levhası.

Böylece, her nesneyi, vermiş olduğum "bellek yardımı" sayesinde, kolayca ezberleyebilirsiniz. Onlar üzerinde sıralı ve sırasız olacak şekilde çalışmalar yapın. Listeyi bir daha veriyorum:

1. değnek	9. pipo
2. kuğu	10. sopa ve top
3. yonca	11. çubuk makarna
4. masa	12. saat
5. yıldız	13. merdiven (kedi)
6. filin hortumu	14. şimşek
7. bayrak	15. asansör
8. kum saati	16. yol işareti

Bellek Anahtarının Kullanımı

Şimdi, bunları belleğinize aldıysanız, nasıl kullanacağınızı göstereceğim. O "anahtar" kelimeleri iyice öğrendiğinizden emin olmadan bu çalışmayı yapmayın. Diyelim ki bunu, arkadaşlarınıza bir hüner gösterisi olarak sunmak istiyorsunuz. Onlardan biri, rastgele rakamlar söylesin ve her rakam için de size bir nesne versin. Daha sonra unutmamak için de rakamları bir tarafa yazsın.

On altı rakam da tamamlandığında, onların hepsini sırayla anımsayabileceksiniz; veya o size sayıları söylerken, siz de onların karşılığı olan nesneleri söyleyeceksiniz. Ya da o nesneleri söyler, siz de sayılarını verirsiniz.

Tüm yapmanız gereken şu: Bir nesne söylendiğinde, onu komikçe bir fikirle, adı geçen numarayı temsil eden "anahtar"a bağlayın. Örneğin, eğer "pencere" 9'un karşılığı ise, bir piponun cama çarptığını veya camın pipo içtiğini kurun zihninizde.

Hadi, bir deneyin! Ben size on altı tane rastgele nesne verirken, bunları birbirine nasıl bağlayacağınızı da önermek istiyorum. Her bağlantıyı mümkün olduğunca gülünç bir şekle sokun; onları zihin gözünüzle görün; sonunda siz de şaşıracaksınız.

No. 9 pencere (bununla ilgili yardımda bulundum).

No. 16 cüzdan—yol işareti yerine kocaman bir cüzdan tasavvur edin; veya cüzdanınızı açıyorsunuz, içinden o yol işareti düşüyor.

No. 3 kuş kafesi—kafesin içinde kuş değil de, bir yonca görün.

No. 11 kül tablası—spagettinize kül döktüğünüzü görün.

No. 7 gazete—bayrak yerine bir gazete sallıyorsunuz veya bayrağı okuyorsunuz.

No. 14 radyo—kocaman bir yıldırım radyonuzu mahvediyor; veya radyonuzu açıyorsunuz, içinde şimşek çakıyor.

No. 1 şapka—değnek yerine bir şapka sallıyorsunuz; veya değneğinizi bir şapkaya sallıyorsunuz, şapka kayboluyor. Veya, şapka yerine bir değnek giyiyorsunuz.

No. 12 kâğıt sepeti—komodinin üstünde, saat yerine bir kâğıt sepeti görün; veya sepetin içi bir sürü saatle dolu.

No. 5 yatak—kocaman bir yıldızın yatakta yattığını görün; gökyüzünde yıldız yerine bir yatak da duruyor olabilir.

No. 15 elektrik ampulü—asansör yerine, bir ampulün içinde yükseldiğinizi görün; veya asansör kapısı açılıyor ve binlerce ampul ortalığa yuvarlanıyor.

No. 16 daktilo makinası—bir filin, hortumuyla daktiloda yazı yazdığını görün veya filin hortumunun yerinde bir daktilo makinası var.

No. 13 telefon—telefon, bir merdivene tırmanıyor; telefon yerine bir merdivenle konuşuyorsunuz veya bir merdiven telefona konuşuyor.

No. 4 tüfek—masa yerine çok büyük bir tüfek kullanıyorsunuz; yahut, masa bir tüfeğe ateş ediyor.

No. 10 ev—bir evi beyzbol oynarken görün, ya da bir beyzbol sopasıyla evi kırıp döküyorsunuz.

No. 2 çanta—bir çanta tıpkı bir kuğu gibi gölde yüzüyor; bir çantayı açıyorsunuz; içinden, yüzen bir kuğu çıkıyor.

No. 8 resim—duvarınızda, resim yerine bir kum saati çerçevelenmiş; veya bir resmi, tıpkı kum saati gibi ters yüz ediyorsunuz, kumları aksın diye.

Şimdi, 1'den 16'ya kadar tüm bu nesneleri hatırlamalısınız. Sizin 1 numaralı "anahtarı"nızı düşünün. Bu, sihirbaz değneğiydi. Bir *şapka* yerine, bir değnek giydiğinizi anımsıyorsunuz. Bu nedenle 1 numara şapkadır. Sizin 2 numaralı "anahtar"ınız kuğuydu. Bir *çanta*, kuğu gibi gölde yüzmekteydi. 3 numaralı "anahtar" yoncadır — *kuş kafesinde* üç yapraklı yonca. 4 no'lu "anahtar" masadır — masa bir *tüfeğe* ateş ediyordu, vb...

Bakın bakalım, tüm boşlukları doldurabilecek misiniz:

1. _____ 9. _____
2. _____ 10. _____
3. _____ 11. _____
4. _____ 12. _____
5. _____ 13. _____
6. _____ 14. _____
7. _____ 15. _____
8. _____ 16. _____

Hepsini doldurdunuz mu? Eğer bir iki tane eksiğiniz varsa, o zaman bağlantılarınız pek iyi değildi demek ki. Şimdi onları güçlendirin. Bir nesnenin adı söylendiğinde, sizin de o anda *numarayı*

söylemeniz gerekir. Diyelim ki "telefon" dendi. Kendinizin, telefon yerine bir merdivene konuştuğu o görüntüyü anımsadınız mı? Merdiven, "anahtar" olarak 13 numaradır – o halde, telefon da 13 olmalıdır.

Sanırım, size bir parça organizasyon ve hayal gücüyle, daha önce asla yapamadığınız şeyleri nasıl yapabilir duruma gelebileceğinizi gösterdim. Listeyi istediğiniz kadar uzatma olanağınız varsa da, buradaki fikrin aslında sınırları olduğunu biliyorum. Bununla birlikte, kitaplarım ve seminerlerimde öğrettiğim fonetik "ses anahtarı" sistemi büyük bir zorluk çıkmadan daha binlerce nesneye uygulanabilir.

Yine de, burada açıklanan sistem, bir çok amaçla kullanılabilir. Anımsanmaları gereken listeleriniz, randevularınız varsa, onları "anahtar" listeye basitçe bağlayıverin. Arabanızın yıkanması gerek – arabayı değneğe bağlayın. Dişçiyle randevunuz var – dişçiyi kuğuyla ilişkilendirin. Bir şemsiye almanız gerekiyor; şemsiyeyle yonca arasında bağlantı kurun. Ödenmesi gereken bir fatura var, onu masayla birleştirin; böylece tüm günlük işlerinizi bir anahtarla bağlantısını kurarak hatırlayın.

Bir kez listeyi oluşturduğunuzda, bir sonraki adımda ne yapmanız gerektiğini anımsamak için, her defasında bir "anahtar" sözcüğe bakarak listeyi sırayla tarayın. Belleğe almanız gereken bir satış konuşmanız varsa, "anahtar" sözcüklerin her biriyle, farklı bağlantı noktaları kurabilirsiniz. Listeyi kullanmanın pek çok yolunu bulacağınızdan kuşkum yok.

Belleğinizin ne kadar düzelebileceğini şimdi siz de görüyorsunuz; gelecek bölümün, insanların isim ve yüzlerini nasıl hatırda tutulacağını öğretecek olması, herhalde hoşunuza gidecektir.

Bir önceki bölümün sonunda sorulan "A" sorusunun yanıtı şu: dört satırlık o cümlede *on üç* tane "A" vardır. Bakanların çoğu on bir tane "A" sayar. Pek çok göz, "da"lardaki "a"ları kaçırır – ve onlar da iki tanedir. Eğer siz doğru sayıyı bulduysanız, bir de arkadaşlarınızı deneyin; onların büyük çoğunluğunun "A"ları eksik sayması karşısında hayret edeceksiniz.*

(*) İngilizce örnekte, 6 tane "F" var; çoğu kişi 3 sayar çünkü "of"lardaki "F"leri kaçırır. (özgün metinden)

Bölüm 16

Adları ve Yüzleri Anımsamanın Yolu

Dikkatin kızı, bellek; bilginin bereketli annesidir.
MARTIN TUPPER

Ben, derslerimde ve gösterilerimdeki herkesin adını ve yüzünü anımsarım! Bir TV gösterisinde bir akşam, kendilerini sadece bir kez gördüğüm tam yedi yüz kişiyi hatırladım! Bunu, övünmek için değil, sizin de yapabileceğinizi kanıtlamak için söylüyorum.

Günümüzde herkesin yakındığı şey şudur: "Adlarını anımsayamıyorum." Yüzler konusunda sorun yok kuşkusuz; sorunu yaratan, hep adlar oluyor. Ben, kimsenin şunu dediğini duymadım: "Senin adını hatırlıyorum, ama yüzünü bir türlü çıkaramadım!"

Evet, bunun nedeni çok basit. Bizler, gördüğümüz şeyleri, duyduklarımıza kıyasla çok daha iyi anımsarız. Yüzleri daima görürüz, ama adları genelde yalnızca işitiriz – sorun da bu işte.

İnsanların adları anımsamalarına yardımcı olmak için pek çok sistem geliştirilmiştir. İngiliz'in biri, adlarını hatırlayamadığı kişilere sürekli olarak, isimlerinin "e" ile mi yoksa "i" ile mi telaffuz edildiğini sorardı. Vaziyeti idare edip gidiyordu ki – aynı soruyu Mrs. Betch diye birine sormaya kalktı!*

Hayır, korkarım o sistem işlemez. Adlar hatırlama konusunda benim de ilgilendiğim en iyi sistem, bir adı o kişinin yüzüne bağlamaktır. Sizler genelde yüzlere dikkat ettiğinize göre, niçin bu avantajı kullanmıyor ve o yüzlerin size adları çağrıştırmasına izin vermiyorsunuz? Size tarif etmek üzere olduğum bu bağlantı siste-

(*) Bn. Betch, "e" ile "Beç" diye; "i" ile, "Biç" (*orospu, cadı* anlamında) diye telaffuz edilir. (ed. notu.)

mi, aslında iki yönlü çalışır. Çehre, adı akla getirir ve adı da o çehreyi canlandırmanıza yardımcı olur.

Yüzü Olmayan İsimleri Anımsama*

Şu da var ki, sisteme girmeden önce, yüzler olmaksızın da sizlerin ad belleğinizi bayağı düzeltebileceğimi düşünüyorum.

Devamlı olarak adları unutmaktan yakınan pek çok kişi, gerçekte unutmazlar – sadece, ilk anda hatırlayamazlar. Aslına bakılırsa, bazen de o hiç duymazlar bile.

Burada biraz düşünelim! Çoğu zaman, doğru dürüst bile *duymadığınız* bir ad konusunda, nasıl olur da hatırlamaktan veya unutmaktan söz edilebilir? Bir adı hatırlamakla ilgili ilk kural şudur: Biriyle tanıştırıldığınızda, onun adını iyice duyduğunuzdan emin olun!

Adlarına ilgi göstermeniz, insanların hoşlarına gider; bu nedenle, iyi duyamadığınız bir adın tekrarlanmasını istemekten çekinmeyin. İnsanların adlarını hatırlamakla ün yapmış kişiler, bu ünü tek bir cümle sayesinde kazanmışlardır: "Özür dilerim, adınızı anlayamadım!"

Bir adı iyice duyduğunuza emin olduktan sonra –o ad tanıdık gelebilir, bir yakınınızın adı olabilir, ya da hiç duymadığınız bir şeydir– o adı söyleyin. Dediğim gibi, insanların adları konusunda titiz davranmanız, onların hoşuna gider ve o adla ilgili bir iki işaret, onun belleğinize yerleşmesine yardımcı olur.

Konuşmalar sırasında o adı zaman zaman kullanacak olursanız, bunun belleğinize ne kadar iyi bir etkisi olduğuna siz de şaşıracaksınız. Tabii ki, o adı budala gibi habire tekrarlamanızı düşünmüyorum, ama bunu ara sıra yapın; özellikle de, "İyi geceler" veya "Hoşçakalın" derken.

Bu basit kuralları izlerseniz, bir ad üzerinde, daha önceleri hiç yapmadığınız şekilde gerçekten yoğunlaşmış olursunuz. Bu da, sorunun diyelim ki yüzde yirmi beşini çözer. Kalan yüzde yetmiş beşi de çözmek istiyorsanız, okumaya devam.

Daha önce de söylediğim gibi, adları ve yüzleri anımsamanın en iyi yolu, ad ve yüz arasında bir bağlantı geliştirmektir. Bu yön-

(*) Türkçe adlar ve kişiliklere adapte edilmiştir. (ed. notu)

tem gerçekten basittir. Burada atılacak iki adım var. Birincisi, o adı bir şey *ifade eder* şekle sokmaktır; öyleyse, bir süre bunu tartışalım. Aslında, adlar üç kategoriye ayrılır: 1) Bir anlam taşıyanlar; 2) bir anlamları olmamakla birlikte, size somut bir şeyi anımsatanlar; 3) hiçbir anlamı olmayanlar.

Hiç kuşku yok ki en az sorunu, anlamlı olanlarda ve size bir şey anımsatanlarda yaşarsınız. Asıl sorun, bir anlamı olmayanlardadır. Şimdi size her birinden birkaç örnek vereyim, sonra da, üçüncü kategoriye girenlerle ne yapılabileceğini göstereyim. Koca, Yüce, Barış, Deniz, Hâle, Lâle, Can, Ece, Filiz, Pınar anlamlı adlardır.

Süleyman, Musa, Piyale, Ajda gibi adlarsa, sizin için özel bir anlam taşımamakla birlikte, size bir şey anımsatıyor, zihninizde belli bir resim oluşturuyorlardır. Muhammet ve Musa, peygamberleri aklınıza getirirler. Piyale, bir makarna markasıdır. Ajda da size bir şarkıcıyı anımsatmalı.

Anlamı olmayan isimler, uzun bir liste oluşturur. Onları her gün duyarsınız. Bu isimler, Betil, Mestan, Sermet, Tekül, Berke, Kerse diye sürüp gider.

Benim, "ikame sözcükler veya düşünceler" şeklinde formüle ettiğim sistem, sizin *her* adı kafanızda canlandırabilmenize olanak sağlar. Tüm yapmanız gereken, anımsamak istediğiniz sözcüğün sesine mümkün olduğunca yakın ve sizin için de anlam ifade eden bir deyim veya sözcük oluşturmaktır.

Bir örnek: Taşkök adı normalde sizi afallatırdı sanırım. Ama örneğin "*taş kö*mürü *k*urumu"nu düşünecek olursanız, anımsamanızda yardımcı olacaktır!

Hiçbir ad yoktur ki —tekrarlıyorum, hiçbir ad— sizin için anlamlı ve somut bir şeyler ifade edecek şekilde bölünemesin. Sizin o ikame sözcüğünüzün ne kadar gülünç veya anlamsız olacağı benim hiç umurumda değil — aslında o, ne kadar anlamsız olursa o kadar iyi.

Betil gibi bir isim için "gur*bet il*de" veya "mâ*bet il*ahidir" yeterince yakındır. Mestan içinse "*mes*ih *tan*ık" türünden bir şey olabilir. *Ser*seri *met*eor, Sermet'i anımsatmaya yeter.

Tekül gibi bir isim, tek bir kakül resmi çağrıştırır. Görüyorsunuz, bir parça pratiğin ardından, artık her zaman belli resimleri, belli isimler için kullanmaya başlayacaksınız. Bir örnek verirsek,

Kerse için hep "*ker*amet *sen*de" akla gelebilir, Berke içinse "asayiş *berke*mal"...

Bu arada bulduğunuz deyim veya sözcüğün, asıl kelimenin tam sesini vermesi zorunlu değil. Siz, *asıl unsuru anımsayın yeter; teferruat kendiliğinden yerine oturur.* Bu sistem, sizin gerçek belleğiniz için bir yardımdır sadece. Eğer Aykun ismini bellemeniz gerekiyorsa, bir ay resmi yeterlidir; gerçek belleğiniz işin gerisiyle ilgilenir. Tabii, ayda kundura daha kesin bir resim oluştururdu.

Bir ad için ikame edici sözcük oluşturmada önemli olan, öncelikle o adı duymuş olmanızdır. Daha sonra kendiliğinizden o adla ilgilenirsiniz ve ilgi de, bellek için vazgeçilmez bir şeydir.

Evet, sanırım buradaki fikri kavradınız – her adın bir anlam ifade edecek şekle sokulabileceğini fark etmek kaydıyla. Burada, aşırı bir örnek olarak, Hamparsun diye bir ad vereyim; onun için kafanızda *ham par*ça *sun*an bir kişi canlandırın. Mösyö Etienne adlı biriyle tanıştınız. Bunun da telaffuzu "Eti-yen" şeklindedir. Kafamızdaki resim, "et yiyen" biri olabilir.

Pek çok isim, benzer sonlarla biter; "şen" "man" "han" vb. gibi. Bunların her biri için bir sözcük oluşturun ve sürekli kullanın. Han bir binadır; man, İngilizce adam anlamındadır, şen, neşeli anlamında.

Bu arada, tüm bunlar çok kişisel şeyler. Bir adı işittiğimde, benim kafamda oluşan şeyle, sizde oluşan şey farklı olabilir. Olması gereken de budur zaten – ama genelde ilk akla gelen, kullanılması gereken şeydir.

Bir adı bir yüze nasıl bağlayacağınızı size göstermeden önce, belki biraz pratik yapmak isterdiniz. Aşağıdaki isimlerle neler yapabileceğinizi görmek istemez misiniz? Ben, önerilerimi daha sonra vereceğim; önce, kendi başınıza yaptıklarınızı görelim.

Altay	Suat
Gökçen	Ertem
Korhan	İlyas
Baykan	Tekeli
Sökmen	Menemencioğlu
Okman	Balkır
Ekinci	Saka

Kalkancı

Öneriler:

Altay – Al bir tay (yavru at) canlandırın gözünüzde.

Gökçen – Gökteki bir çengiyi düşleyin.

Korhan – Kor halinde yanan bir han düşünün.

Baykan – Kanı akan bir bay düşünün.

Sökmen – Sökük bir mendil görün.

Okman – Ok atan bir adam veya Alman hayal edin.

Ekinci – Tarlasını eken birini görün.

Suat – Su içen veya suda yüzen bir at düşünün.

Ertem – Ertelenen bir temsil düşünün, ya da tembel bir er.

İlyas – Yasta olan bir il, ya da bir yas ilânı düşünün.

Tekeli – Tek eli olan birini canlandırın.

Menemencioğlu – Menemen yapan bir aşçının oğlunu düşleyin.

Balkır – Kırlarda arıların bal topladığı ya da kırların balla kaplı olduğunu hayal edin.

Saka – Su taşıyan birini veya saka kuşunu düşünün.

Kalkancı – Kalkan taşıyan birini, ya da kalkan balığı avlayan birini düşünün.

Doğru Adı Doğru Yüze Vermek

Evet birinci adım, bir adı anlamlı kılmaktı. Şimdi ikinci adım; yani bir adı veya onunla ilgili ikame edici sözcüğü, bir ada bağlamak. Burada yapmanız gereken, o yüze bakmak ve onun göze çarpan özelliklerini belirlemek. Bu özellik, herhangi bir şey olabilir – yüksek alın, alçak alın, büyük burun, büyük kulaklar, hatlar, çatlaklar, kalın dudaklar, ince dudaklar, birbirine yakın gözler, çiller, iri bir çene, dar bir çene – kısaca her şey.

Yine tekrarlıyorum; bu kişisel bir şey. Aynı yüze bakan iki kişi, onda farklı özellikler bulabilir. Ama sizin için dikkat çekici olan bir şey, o yüzü tekrar gördüğünüzde, aynı özelliği sürdürüyor olacaktır. Daha da önemlisi, siz o dikkat çekici özelliğe bakarken, otomatik olarak tüm çehreyi zihninize yerleştirmiş olacaksınız.

İlginç bir özellik konusunda karar verdiğiniz zaman, onunla ilgili gülünç bir sözcük oluşturun. İşte hepsi bu kadar!

Bağlantılarınızı kurarken, nesneler konusunda öğrendiklerinizin aynını uygulayın – gülünç ilişkiler geliştirin ve onları zihin gözünüzle "görün". Eğer Marko adında, gür kaşları olan biriyle tanışırsanız, kaşlarını "o marka" diye işaretleyin zihninizde; o kişinin yüzüne bakarken, kafanızdaki resmi görün; tekrar karşılaştığınızda, kaşları, size onun adını anımsatacaktır.

Lütfen unutmayın; tüm bunlar, gerçekte yalnızca birer araçtır. Bir kez o isim, belleğe silinmez bir şekilde yerleştiğinde, bağlantılarınızı unutabilirsiniz. Aslında bu sistemin yaptığı şey, sizi ilgi duymaya zorlamak, adı duyarak yoğunlaşmanızı ve böyle bir durumdayken, o yüze bakıp, o ad üzerinde odaklanmanızı sağlamaktır. Eğer bunu, sistem olmaksızın da yapabiliyor idiyseniz, o zaman sisteme ihtiyacınız yok demektir.

Ama şu da var ki, bu sistemin kullanılması, işleri belli ölçüde kolaylaştırır; çünkü bizler genelde tembelizdir ve yoğunlaşmayı pek istemeyiz. Eğer onu kullanmaya başlayacak olursanız sistem, siz farkına bile varmadan, neredeyse otomatik bir hal alacaktır.

Birkaç örnek daha:

Bay Akçalı'nın saçları kırlaşmıştır. Kafasında ak çalılar bittiğini görün.

Bay Kocataş'ın geniş bir alnı var. O alnı koca bir taş olarak görün.

Bay Arabacıoğlu'nun patlak gözleri var. Gözlerini iki patlak araba lastiği olarak düşünün, arabacının oğlu da patlağı tamir ediyor olsun.

Bay Demirci'nin kocaman bir burnu var. Bu burnu – demircinin çekici olarak düşünün; veya o buruna, bir çekiçle vurmaktasınız.

Bu konudaki en iyi pratik, tüm bunları uygulamaktır kuşkusuz. Gelecek sefer birileriyle tanıştırıldığınızda, sistemi uygulayın; şaşıracağınız konusunda size garanti veriyorum. Bu işin çok zaman alacağını da sanmayın. Bir parça pratikten sonra, (eğer gerekliyse) o isim için bir ikame edici kelime oluşturacak ve bunu, o yüzdeki dikkat çeken bir özelliğe bağlayacaksınız ki bu da, ancak "Merhaba" diyecek kadar bir zaman alır.

Pratik için, eğer isterseniz bir dergi veya gazete kullanabilirsiniz. Onlardan yüz resimlerini kesin ve bunları, çalışma kartları olarak kullanın. Çalışırken, adlar uydurarak veya gerçeklerini kulla-

narak, sistemi uygulayın. Her ne kadar bir fotoğraf tek boyutlu bir şeyse de, yine de sistemin etkinliğini kanıtlamaya yetecektir.

İşte bu kadar. Bellek konusunda size öğretebileceğim çok şey var; ama yeri, burası değil. Benim kanıtlamak istediğim yalnızca, zihninizi organize etmenin ve ona bir parça hayal gücüyle konsantrasyon katmanın, belleğinizi düzeltebileceği ve de düzeltmesi gerektiğiydi.

Bölüm 17

Kendinizi Beğendirmenin Yolları – Kişiliğin Gizemi

Bizler, kişiliğin oluşturulması için gerekli olan etkenlere doğa gereği sahibiz; bu etkenleri, etkin bir kişisel yaşam sağlayacak şekilde düzenleme işi ise her insanın başlıca sorumluluğudur.

HARRY EMERSON FOSDICK

Geçenlerde konuştuğum bir arkadaşım, bir gece önce seyrettiği bir televizyon yıldızından söz etmekteydi. "Gerçekten harika!" diyordu. Ona, bu yıldızın dans edip edemediğini sordum. Cevabı, hayır oldu. Peki, şarkı söyleyebiliyor muydu? Hayır. Bir komedyen miydi? Değildi aslında. İyi de, o kadar harika oluşu nereden geliyordu? Arkadaşımın buna verdiği karşılık şuydu: "Öyle hoş bir adam ki!"

Bunun, hepimiz için çok önemli olduğu kanısındayım: İnsanların, günlük yaşamda da kendilerini başkalarına sevdirebilme yeteneğine sahip olmaları, eminim TV'dekinden daha çok önem taşıyor. Macauley, bir zamanlar, "popülerlik bir güçtür" derdi; sizin de, dostlar ve tanıdıklar arasında popüler olmanız, onların sizden hoşlanmaları sonucunu doğurur kuşkusuz.

Sizin bakışınız, hareketleriniz ve konuşma tarzınız, kişiliğinizi "oluşturan" üç unsurdur. Düşünüş şekliniz ise, bakışınızı, hareketlerinizi ve sözlerinizi kontrol eder. Sizlere, iyi bir kişiliği nasıl kazanacağınızı öğretmek, benim için hiç de kolay bir iş değil; ben ancak, başkalarının sizden hoşlanmalarını sağlayacak birkaç genel ipucu verebilirim.

Önce Siz, Başkalarından Hoşlanın

Kuşkusuz en iyi yöntem, başkalarının ilgi duydukları şeylerle ilgilenmektir. Onların dikkat ve ilgilerini çekmenin daha iyi bir yolu yoktur. Tanıdığım bir gazeteci yaşamını ünlü kişilerle görüşmeler yaparak kazanır. Onun özelliği, genelde gazetecilerle konuşmaktan hoşlanmayan insanlardan bir şeyler koparabilmesidir. Bunun sırrı ise çok basit. Kendisi, yapacağı bir görüşmeden önce, o kişinin ilgi duyduğu şeyleri öğrenmeyi kendisine iş edinir. Sonra da, öğrendiği bu şeyler üzerinde çalışarak, zekice bir merak ve ilgi gösterisi ortaya koyar. Genelde sessiz olan kişilerin, böylece onunla konuşmaya girişmeleri gerçekten ilginçtir. Sizler de, başkalarıyla konuşurken bu fikirden yararlanmamakla hata etmiş olursunuz. Her insan, başkalarınca onaylanmak, hoşa gitmek ve takdir görmek ister. Bunları istemiyor veya umursamıyormuş gibi görünenler dahi, aslında kabul görmek arzusu beslerler. Ama bunlar görünüşte, kendi içlerine gömülmüşler, adeta küçük birer paket haline gelmişlerdir. Ben, yalnızca kendisiyle ilgilenen bir insanın, aynı zamanda popüler biri olmasını imkânsız buluyorum. Charles H. Parkhurst bunu şöyle ifade etmişti: "Kendi başına ve kendisi için yaşayan biri, içinde bulunduğu çevrede bozulma eğilimi gösterir."

Benim çok uzun zamandır süregelen dostluklarım, başkalarının genel olarak ilgilendikleri projelere, sıkıntılara ve arzulara, (başlangıçta göstermelik de olsa) bir ilgi duymam sonucunda oluşmuştur.

Başkalarının sizden hoşlanabilmeleri için, onlardan hoşlanmayı öğrenmeniz gerekiyor. Bunun için, "benzer davranışlar" sistemini kullanmayı deneyin. Bütün insanların size davranışı, sizin onlara davrandığınız şekilde olacaktır. Bu ifadeyi kanıtlamak oldukça kolay. Konuştuğunuz birine kaşlarınızı çatın; büyük bir ihtimalle o da size kaşlarını çatacaktır. Dost ve tanıdıklarla görüşürken, sanki bir aynaya bakıyormuşsunuz gibi yapın. Bunu unutmayın, çünkü karşınızdakinin davranışları, çoğu zaman sizin hareketlerinizin bir yansımasıdır.

Birkaç kuşkucu kişi tanırım ki bunlar dünyanın, ya da insanların genelde kötü durumda olduğunu düşünürler. Bu kişilere kimse aldırmaz ve bu kişiler de kendilerinden başka hiç kimseye aldırış etmezler. Tabii ki bunlar yalnız insanlardır – köprü kurmak yeri-

ne, çevrelerinde barikatlar oluşturdukları için... Sizler de, kaş çatmak yerine, gülümsemeyi öğrenerek, köprüler kurabilirsiniz.

Kaş çatmak için, gülümsemekten daha fazla adalenin gerekli olduğunu hepimiz duymuşuzdur. Bilmiyorum bu doğru mu, ama öyleymiş gibi davransak, ne olur sanki? Kendinizi rahatlatın – ve gülümseyin!

Arkadaş Kazanmak İçin – Arkadaş Olun

Eğer yalnızsanız, yeterince dostunuz yoksa – o zaman önce siz bir dost *olun*, böylece dostlara kavuşacaksınız. Ara sıra, birine yardım etmek için yolunuzu değiştirin; bunu, sanki siz de bir arkadaşınızdan yardım bekliyormuşsunuz gibi yapın. Aklınıza, G. Bailey'in şu sözü gelsin: "Yaşamın sağladığı adaletin en güzel örneklerinden biri, hiç kimsenin, kendisine yardımcı olmaksızın, bir başkası için samimi bir yardım çabasına girişemeyeceğidir." Başkalarını unutmayın ve onlarla birlikte yaşayın – böylece, daha iyi ve mutlu biri olacaksınız.

Eğer siz kendinize karşı nazik değilseniz, başka insanların kaba olduklarından yakınmayın. Ben, sizin gösterdiğiniz her nazik davranışın, size bir gün, herhangi bir şekilde – o kişilerden olmasa bile– başkaları yoluyla mutlaka geri döneceğine inanıyorum. Er veya geç, her şey dengelenir. Balık bilmezse, Hâlik bilir hesabı...

Walter S. Landor şöyle demiş: "Bizlerdeki sevgi ve şefkat duygusu, başkalarının hoyratlığının acısını körleştiren baldır." Pek çok insan tıpkı sizin gibi, aynı sorunları, aynı sinir savaşlarını ve aynı zor kavgaları çözüme ulaştırmaya çalışıyor. İleride, herhangi birine kaba davranmak üzereyken bunu anımsayın. De Grellet şöyle yazmış: "Bu dünyadan yalnızca bir defa geçeceğim: bu nedenle, eğer gösterebileceğim bir nezâket veya yapabileceğim iyi bir şey varsa, bırakın da onu şimdi yapayım; benim onu ihmal edip ertelememe fırsat vermeyin, çünkü bu yoldan bir daha geçmeyeceğim."

Ben, insanların özür gerektiren hareket ve davranışlarda bulunmalarını ve çoğu zaman özür dilememelerini onaylamıyorum. Bu sözüm, kabalık ve görgüsüzlüklerini, "Çok meşguldüm", "Kendimi iyi hissetmiyordum," veya "Moralim bozuktu," gibi ifadelerle örtmek isteyenler için.

Bir seferinde, kalp krizi geçiren bir dostumu hastanede ziyaret ediyordum. Kendisi, önemli bir telefon konuşması yapmak istiyordu. Ahizeyi dört beş dakika süreyle kulağında tuttuysa da, hiçbir karşılık alamadı. Santraldaki memurun telefonun sesini duyamadığını ya da sistemde bir şey olduğunu düşünerek, telefonun çatalını birkaç kez tıklattı.

Ve birden, santral memurunun sert sesini duydu: "Ne diye tıklatıp duruyorsun be? Hazır olunca sana bir hat vereceğim işte!" Hasta afalladı ve son derece üzüldü. Ben, dışarıdaki bir umumi telefondan arkadaşım için gerekli konuşmayı yaptım. Bir süre sonra odaya gelen hastane müdürü arkadaşıma, santral memurunun o aralar çok meşgul olduğunu söyledi.

İşte benim sözünü ettiğim de bu. Bir kalp krizi geçirmiş olan ve bu yüzden hastanede kalması gereken biri, o telefon operatörü üç kat meşgul olsa bile, yine de birazcık nezaketi hak etmiş olmalıdır. O kabaca davranış yerine, "Bağışlayın, çok meşgulüm, ama bir hat boşalır boşalmaz bağlayacağım" demek, pek fazla bir zamana mal olmazdı. Sanıyorum, o memur son derece mutsuz biriydi.

Nezaket için *daima* zaman vardır! Böyle davranmaktan kaçınmak için, hastalık, üzüntü, sıkıntı vs. şeyleri kullanmaktan vazgeçin. Gelecek defa, sırf mideniz ağrıdığı için bir insana bağırmaya niyetlenirken, onun belki de ölümcül derecede hasta biri olabileceğini düşünün. ABD yüksek mahkemesi yargıçlarından Justice Felix Frankfurter şunu demişti: "Nezaket, toplumun sürtüşmesiz işlemesini sağlayan yağlama yağıdır." Ben de buna tüm kalbimle katılıyorum.

Takdir edilmek size hoş geliyorsa, siz de başkalarını takdir edin. Söyleyebileceğimiz o en güzel iki söz, bugünlerde pek sık kullanılmıyor, yani "Teşekkür ederim" demek... Siz, bu sözcükleri daha sık kullanın; o zaman daha sık duyacaksınız.

Dünyanın size karşı olduğunu düşünebilirsiniz. Herkesi ve her şeyi değiştirmek isteyebilirsiniz – ama inanın bana, arkadaşlarınızı, dostlarınızı, karı veya kocanızı değiştirmenin pek çok durumda en iyi yolu, kendinizi değiştirmektir. Thomas à Kempis bunu şöyle ifade ediyor: "Madem ki kendinizi (tümüyle) istediğiniz şekilde sokamıyorsunuz, o zaman başkalarını da, olmalarını istediğiniz şekle sokamadığınız için öfkelenmeyin."

Bizler, Düşündüğümüzden de Komiğiz

Bence, iyi bir kişilik için en gerekli unsur, gülmece (mizah) duygusudur. Hayata ve kendinize biraz daha fazla gülmeyi öğrenin. Böylece, er geç başınıza gelecek ufak tefek sıkıntı ve aksiliklere de gülüp geçeceksiniz; buna başlangıç olarak, neden şimdiden gülmeye başlamayalım? Ha bu arada, mizah duygusunun anlamı, *sizin* başınıza gelmesi halinde öfkeleneceğiniz bir şeyi, başka birinde görüp de ona gülmek değildir!

Gerginlik ve asabiyet için, mizah duygusundan daha iyi bir ilaç tanımıyorum ben. Kuşkusuz burada sorun, bu değerli vasfa sahip olmayanların, onun varlığından bihaber olmalarıdır. Frank M. Colby'ye göre, "İnsanlar ihaneti, cinayeti, kundakçılığı, takma dişi veya bir peruğu itiraf edebilirler. Ama kaç tanesi mizah duygusundan yoksun olduğunu kabullenir acaba?" Aslında ben, bunun bir "kabullenme" sorunu olduğundan da pek emin değilim; bu belki de, birinin bu duygunun kendinde eksik olduğunu *bilmesi* sorunudur.

Buna bir bakın; kendinizi yoklayın. Kendi kendinizi çok ciddiye alıp almadığınızı sorun. Sizin omuzlarınızda taşıyabileceğiniz en ağır yük budur işte. Bu ciddiyeti, bir parça mizah duygusuyla çalkalayıp sulandırın. Bu kitapta tartışılan öteki şeyler gibi, her şey zihindedir. Başınıza neler geldiği konusunda daha az tasalanmayı, bunun yerine, sizin nelere *sebep olduğunuzu* düşünmeyi deneyin; böylece, pek çok şeydeki mizah unsurlarını daha açıkça göreceksiniz.

Harry Emerson Fosdick şöyle derdi: "Sizi mahçup eden şeyleri asgari düzeye indirin. Çirkin olmak, arzulanır biri olmamak, ekonomik yönden kısıtlı bulunmak – bunların hepsi sınırlamalardır; ama böyle şeyler, birer sınırlama olmaktan çıkıp, birer aşağılanma nedeni olursa, bunun asıl sebebi sizsiniz demektir." Gördüğünüz gibi, sınırlamaların üstesinden gelinebilir veya bunlar telafi edilebilir, ama utanılacak şeyler, aşılmaz engeller oluşturur.

İşte sizin mizah duygunuz, bu engel daha da yükselip genişlemesini durdurur. Bazı şeylere ihtiyatlı bir şekilde bakmanız gerekebilir. Yine de omuzunuzu silkip devam edin. Başkan Woodrow Wilson tarafından sık sık zikredilen Anthony Euwer'e ait olan aşağıdaki nükteli şiir, tam benim bahsettiğim davranışı işaret ediyor:

Güzellik bakımından büyük bir yıldız değilim.
Başkaları çok daha yakışıklı;
Ama yüzüm – ona aldırmam
Çünkü arka tarafındayım;
Asıl sinirime dokunan
Ön taraftaki insanlar.

Fazla mı Konuşuyorsunuz, Yoksa Az mı?

Tüm normal insanların sahip oldukları şeylerden biri de, konuşma yeteneğidir. Ve başkaları, aslında sizin konuşma tarzınız sayesinde kişiliğiniz konusunda bir karara varırlar. Gerçi hepsi de önemli olmakla birlikte, burada sizin diksiyonunuzdan, gramer veya tonlamanızdan söz etmiyorum. Hayır; benim asıl kastettiğim, *ne* söylediğinizdir. Robert Louis Stevenson şunları yazmış: "Konuşmak, bu dünyadaki asıl işimizdir ve konuşma ötekilere kıyasla en erişilebilir zevktir. Hiç bir parasal maliyeti yoktur; tamamı kârdır; eğitimimizi tamamlar, dostlukları besler ve geliştirir ve ondan, hangi yaşta ve hangi sağlık durumunda olursak olalım, zevk alabiliriz."

Bunların hepsi gerçek, ama bir başka deyiş de şöyle: "Yanlışlıkla en sık açılan şey, insan ağzıdır." Sanırım –profesyonel eleştirmenlerin dışında– hepimiz, bu öneriyi dikkate alsak, iyi olurdu; eğer hoşa gidecek veya iltifatkâr bir şey söyleyemiyorsanız, çenenizi tutup oturmanız daha iyi!

Çoğu zaman eleştiri, eleştirenin kötü gözükmesine neden olur. Ayrıca, gerçekçi ve yardımcı olmak yerine, eleştiride bulunmak daha kolaydır – ve hemen hepimizin yaptığı da budur. Eğer bundan vazgeçerseniz, kişiliğiniz de anında düzelmeye başlayacaktır.

Kişiliğinizi çabucak iyileştirmenin bir başka yolu da, en sevdiğiniz konudan –kendinizden– o kadar çok söz etmeyi bırakmaktır. Karşınızdaki kişiye kendisinden söz edin; ister erkek, ister kadın olsun, bu yüzden sizi sevecektir. Montaigne bunu özlü bir şekilde söylemiş: "Kısaca söylersek, bir erkek zayiat vermeksizin asla kendinden söz edemez; kendini suçladığında hep inanılır, ama övündüğünde asla."

İnsanlarla konuşmaktan korkuyor musunuz? Konuşma sırasında yere, karşınızdakinin başının üstüne ya da sağ kulağına ba-

kanlardan mısınız? Telefon hariç, bir konuşma yaparken bakmanız gereken en iyi yer, karşınızdakinin gözbebeğidir. Tanıdığım biri, her seferinde ayna karşısında yarım saat, kendi gözlerine bakma çalışması yapardı. Böylece, daha sonra başkalarıyla konuşurken, onların gözlerinin tam içine bakacak duruma gelirdi.

Bunu söylemekle, başkalarının yüzüne üfleyecek kadar yaklaşın demiyorum. Ayrıca, onlara çok dik bakacak olursanız, kendilerini huzursuz edeceğiniz de kesindir.

O halde öğrenmeniz gereken şey –bunu daha önce de duymuş olabilirsiniz– karşınızdakini dikkatle dinlerken, onun gözlerinin içine bakmaktır. İyi dinleyin; iyi konuştuğunuz için takdir kazanmış olacaksınız. Ve eğer iyi bir dinleyici iseniz, daha da iyi *konuşacaksınız.*

Konuşmaktan korkmayın. Erasmus, insanların, konuşmayı konuşarak öğrendiklerini söylerdi. Yalnızca, bunun için bir ortam oluşturun ve karşıdakine de fırsat tanıyın. Burada yapabileceğiniz en kötü şey, biri sizinle konuşurken, sıkılmış görünmektir. Şunu unutmayın: Aslında siz, başka birisinden veya başka bir şeyden asla sıkıntı duymazsınız – siz, kendinizden sıkılıyorsunuz.

Birkaç önemli nokta daha: İlle de doğrucu olacağım diye ısrar etmeyin. Ben, insanların titiz bir doğruculuk yerine, daha nazik olmayı düşünmelerini yeğlerdim. William Blake bunu şöyle ifade etmiş: "Kötü niyetle söylenmiş bir gerçek, uydurabileceğiniz tüm yalanlara baskın çıkar." Art niyetli bir dedikodu, gerçek bile olsa, sizin kişiliğinizi güçlendirmez.

Muhakeme ve takdir yetilerinizi kullanın; öyle zamanlar vardır ki, tam bir gerçek gerekli olmayabilir. Eskiden verdiğim konferansların birinde, garip bir şekilde tanıtılmıştım. Asıl konuşmacı hastalanmış ve son dakikada, onun yerini doldurmam benden istenmişti. Programın başkanlığını yapan kişinin konuşması şöyleydi: "Bayanlar ve baylar, Bay----------'nin hasta olduğunu size bildirmekten dolayı üzgünüm. Böylece maalesef, Bay ----------'nin yerine, size Bay Harry Lorayne'i takdim etmek istiyorum." (Bu, otuz yıl önce olmuştu; artık kimsenin "yerini" doldurmuyorum!)

Kuşkusuz, adamın söylemek istediği o değildi (ya da ben öyle umuyorum), ama yalnızca beni tanıştırmakla yetinseydi daha iyi olacaktı. Böyle zamanlarda aşırı kibar olmaya hiç gerek yok.

Tabii en sıkıcı tipler, partinin neşesi olmaya çalışan ama hiç

de o tip olmayanlardır. "Kendini bilme"yi öğrenmek, burada yine çok önemli. Kafasında konfetili hokkabaz şapkasıyla dolaştığında herkese neşe saçan tipler olduğu gibi, milleti esneten, tadını kaçıran da vardır. Sizler, havaya girmeden, bu ikinci kategoriye girmemeye dikkat edin.

Dünyadaki en kolay iş, bir başkasına nasihat vermek, en zor olanı da bunu yapmamaktır. Arkadaşlarınız bile sizden tavsiye istediklerinde, genellikle onların sizden duymayı bekledikleri şey kesinlikle, kafalarında zaten yapmayı kararlaştırdıkları şeydir. Eğer kendinizi nasihat vermeye zorunlu hissediyorsanız, insanlara, yapmayı arzuladıkları şeyleri söyleyin, ya da susun. Kanımca nasihat, verilmesinden ziyade, alınması kutsanacak tek şeydir.

Bir de, "Bilmiyorum" demekten korkmayın. Gerçekte kendilerinden emin olmadıkları halde, adres tarif eden insanları hiç anlayamamışımdır. Herhangi bir nedenle, insanlar, örneğin kentin ana caddesine veya meydanına giden yolu bilmediklerini söylemeye utanıyorlar. Adres sorup da, bilmem nerelere gittiğim çok olmuştur. O halde unutmayın – eğer bilmiyorsanız, bilmiyorum, deyin.

Bazı insanların sevilmemelerine bir neden de, etrafındakilere emirler yağdırmaktan hoşlanıyor olmalarıdır. İsteklerinize, "Size teşekkür borçlu olurdum, eğer..." veya "Bunun yapılması konusunda ne düşünüyorsunuz?" türünden ifadelerle başlayacak olursanız, pek bir zorlukla karşılaşmazsınız. Hiç kuşkusuz, birine bir şey yaptırmanın en iyi yolu, onu yapmak için o kişide bir *istek* uyandırmaktır. Sizin, onun yararına çalıştığınız konusunda kendisini ikna etmeniz halinde, o iş yapılacaktır artık.

Tam olarak emin olmadıkça kesin ifadeler kullanmak da başınıza dert olabilir. Burada da, "İnanıyorum ki..." veya "Kanımca..." yahut da "Siz de öyle düşünmüyor musunuz?" türünden girişler, ileride sizi pek çok mahcubiyetten kurtarabilir. Haklı olduğunuzu bilseniz dahi, anlatımınızı yukarıdaki ifadelerle yumuşatın. Sanırım, Samuel Butler'in söylemek istediği de buydu, "Her zaman haklı olmaktan daha büyük bir hata olamaz."

İnsanlara yaklaşırken, "İşte buradayım!" yerine, "Ha, işte buradasın" şeklinde bir âdet geliştirecek olursanız, insanlar sizden, eskiden hiç olmadığı kadar hoşlanacaklardır. Eğer onlardan (aslında bildiğiniz), bir şeyler öğrenmek istiyorsanız, size verebilecek bir şeyleri olduğu için, sizi seveceklerdir. İnsanlar, daha önce de söyle-

diğim gibi, "Bilmiyorum" demekten hoşlanmazlar ve sizin de onları buna zorlamanızdan hiç mutlu olmayacaklardır.

Kısaca söylemek gerekirse, yapılacak şey, başkalarının ilgilendiklerini, kendi ilgi konularınız gibi benimsemektir. Kazanma konusunda başkalarının da sizin kadar güçlü bir istek beslediklerini fark edecek olursanız, asla kötü bir şekilde kaybetmez, yenilgiyi hazmedemeyen biri olmazsınız. Ufacık bir oyunda veya yarışmada kaybedince, tam anlamıyla alt üst olan insanlar tanırım. Evet, yenilgiyi hazmedemeyenler bencil insanlardır ve öyle olduklarını bu yolla belli ederler.

Galip gelene de sevinin. Hiç önemi yok; sizin de gününüz gelecek ve siz de, kaybeden kişinin sizin hesabınıza sevinmesini arzulayacaksınız. Hiç kimse yenilgiyi kabullenemeyen veya sürekli yakınanlardan hoşlanmaz. Rakibinizi övmeye çalışın, böyle yapmakla saygı kazanırsınız. Ona kusur bulmaya kalktığınızdaysa, kimse size inanmaz. Mark Twain şöyle demiş: "İyi terbiye almış olmak, kendimizi ne kadar çok, başkalarını ise ne kadar az düşündüğümüzü gizlemekten ibarettir." (Bir başkası da şunu diyor, "Bir dostun her başarı kazanışında, ben birazcık ölürüm." İşin anahtarı, bu duyguları gizlemektedir.)

Tam Bilgi Sahibi Olmanın Yararı Var

Sizin tüm kişiliğiniz, genel bilginizle, çevrenizin bilincinde olmanızla değişir ve şekil kazanır. Pratik zekâlı mısınız; nesneleri mantıksal olarak değerlendirebiliyor musunuz? Edebi olanların en az yarısı kadar da belgesel kitap okuyor musunuz? Ara sıra, iyi müzik dinlemek veya yararlı bir konferansa katılmak için zaman *yarattığınız* oluyor mu? Sanat hakkında azıcık da olsa, bir şey biliyor musunuz? Eğer dört dörtlük bir kişilik istiyorsanız, yukarıdaki soruların yanıtı "evet" olmalı.

Hepimizin özel yeteneklere ve belirli bilgi alanlarına sahip olduğumuza kuşku yok. Bununla birlikte, bazan bu yetenekler hakkında konuşamadığınız veya aynı bilgi alanlarına aşina olmayanlar arasında kaldığınız olmuştur. Öyleyse, ufkunuzu genişletmeye çalışın. Tartışılmakta olan bir konu hakkında hiçbir şey bilmediğiniz için, konuşmanın dışında kalmanıza gerek yok.

Şu soruların büyük bir bölümünü yanıtlayabilir misiniz?

1. 1996 olimpiyatlarında kadınlar futbol şampiyonu hangi takım oldu?
2. Gorbaçov'dan önceki Sovyet Başbakanı kimdi?
3. Bir kadın kasap dükkânına giriyor. Tezgâhta bir 25 sent görerek cebine indiriyor. Daha sonra 19 sentlik et alıyor ve ödemeyi, cebine attığı çeyreklikten yapıyor; kasap da para üstü olarak 6 sent veriyor. Kadın dışarı çıkınca bir vicdan huzursuzluğu geçiriyor ve geri dönüyor. Kadın, kasaba ne kadar para iade edecektir?
4. Spielberg'in Oscar kazanan siyah beyaz filmi hangisidir?
5. *10 Günde Kusursuz Bellek* kurgu mudur, kurgu-dışı mı?
6. *Rhapsody in Blue* adlı eserin bestecisi kim?
7. Ülkenizin güney sınırındaki en az iki ilin adını verebilir misiniz?
8. "Dilmece" (scrabble), bir yiyeceğin mi, oyunun mu, bir derginin mi, yoksa bir filmin mi adıdır?
9. Bir kavanozdaki pirelerin her saniye iki kat arttıklarını düşünün. 2 ile başlıyorsunuz ve bir saniyede 4, sonrakinde 8, bir sonrakinde 16 vs. Kavanoz, 51 saniye sonra tam yarısına kadar dolmuş. Tümüyle dolması için daha kaç saniye gerekir?
10. Bir insanın kulak memesinin şeklinden, onun dürüst olup olmadığını söylemek mümkündür. Doğru mu, yanlış mı?
11. Ülkenizdeki son seçimi kazanan partinin kurduğu koalisyonun ortağı kimdi?
12. Bir marka tanınıp ün kazandığında, artık şirketin reklama ihtiyacı yoktur. Doğru mu yanlış mı?
13. Mercanköşk, tarihi bir köşk mü, köy mü, yoksa baharat türü müdür?
14. Hangi işçiler daha titizdir; ağır çalışanlar mı, hızlı olanlar mı?
15. Boğa güreşinde, ata binmiş ve elinde bir mızrak taşıyan adama ne ad verilir? Matador, toreador, banderillo, pikador?
16. Demir, çelikten daha mı fazla kırılma eğilimi gösterir?
17. Devletinizin, ilk adı aşağıdaki harflerle başlayan, başbakanlarının soyadlarını biliyor musunuz? İ, B, S, N, T, R.
18. *Son Taam* hangi ressamın eseridir?
19. *Suç ve Ceza* ile *Karamazof Kardeşler*'i kim yazdı?
20. New York eyaletinin başkenti hangisidir? New York, Syracuse, Ithaca, Troy, Albany, Rochester, Manhattan?

Yukarıdakilerin çoğu genel bilgi soruları; sadece birkaç tanesi mantık ya da pratik zekâ alanına giriyor. Ne kadarını yaptınız acaba? Eğer emin değilseniz, yanıtları burada:

1. ABD kadın futbol takımı.
2. Yuri Andropov.
3. Sadece çaldığını – 25 sent.
4. *Schindler'in Listesi. (Schindler's List)*
5. Kurgu dışı.
6. George Gershwin.
7. Şırnak, Mardin, Hatay, G. Antep, Adana, İçel, Antalya
8. Bir oyun.
9. Bir saniye. 52. saniyede hepsi dolar.
10. Yanlış.
11. DYP.
12. Yanlış.
13. Baharattır.
14. Hızlı işçiler.
15. Pikador.
16. Evet.
17. İnönü, Ecevit, Ulusu, Demirel, Erim, Erbakan, Özal, Çiller, Peker.
18. Leonardo Da Vinci.
19. Fyodor Dostoyevski.
20. Albany.

Altıdan fazla yanlışınız varsa, size biraz daha fazla okumanızı veya değişik konularda tartışmalar yapmanızı öneririm.

Genel olarak düşünürsek, bir insanın kişiliği, insanlara uyumundan ibarettir. Bir işte dikiş tutturamayarak ayrılan, ya da işlerinden kovulan kişilerle ilgili olarak okuduğum pek çok şeyde gerçek nedenin, o kişilerdeki teknik yetersizlikler olmayıp, diğer personelle uyum sağlayamama olduğunu gördüm.

Bu konuyu, Daniel Frohman'in bir özdeyişiyle bitiriyorum: "İnsanlarla iyi geçinmenin yarı sırrı, onların görüşlerini göz önüne almak, diğer yarısı da, kendi görüşlerinde toleranslı olmaktır."

Bölüm 18

Topluluk Önünde Korkmayan, Etkili Bir Konuşmacı Olmak

Sinirli konuşmacı yemekten sonra tanıştırıldı. Adam mikrofona yaklaşarak, tutuk bir şekilde konuşmaya başladı: "Do-do-dostlarım, bu akşam bu-buraya vardığımda, ne konuşacağımı yalnızca Tanrı'yla ben biliyorduk. Şimdi – yalnızca Tanrı biliyor!"

Bana, topluluk karşısında konuşmayla ilgili küçük bir bölümü bu kitaba eklemem önerildi. Bu konuyu, kişiliğin bir cephesi olarak düşüneceğinizi tahmin ediyorum. Eğer siz de topluluk karşısında bir kez olsun konuşmak durumunda kaldıysanız, bu bölümü ilginç bulabilirsiniz.

Sinirlilik konusunda, size gerçekten de pek fazla yardımcı olamam; ancak burada hatırlatmam gereken şey, o konu hakkında bilginiz olmasa, bu tür bir konuşmanın sizden istenmeyeceğidir. Bu nedenle kafanızda şunu belirleyin: eğer izleyicilerden biri o konuyu sizden daha iyi bilmiş olsaydı, podyumda konuşan kendisi olur; siz de dinleyiciler arasında bulunurdunuz.

Ama şu da var ki, konuştuğunuz şey hakkındaki bilginiz pek fazla değilse, o zaman sinirli olmanız normaldir. Kendinizi böyle bir duruma sokmamanız halinde ise, endişelenmeniz için hiçbir neden kalmaz.

Tekrarlama riskini göze alarak şunu da belirtmeliyim ki, kendinizle fazla ilgilenmemeniz halinde – yani, sesinizin nasıl çıktığı, dinleyicilerin sizden hoşlanıp hoşlanmadıkları vs. – nadiren sinirlenirsiniz. Kendinizi pek fazla ciddiye almayın, başarılı olduğunuzu göreceksiniz. Çoğu zaman, yaptığınız konuşma dinleniyor olacak,

bir iki kişi "haklıdır" veya "aynı görüşte değilim" türünden yorumda bulunacak, hepsi bu. Pek çoğumuz, karşımızdakilere hiç de önemli gelmeyen şeyleri büyütme konusunda nedense çok ısrarlıyızdır.

Konuşma Süreniz Ne Kadar Olmalı?

Kanımca bir konuşmadaki en önemli şey, zamanlamadır. Sizi gerçekten ürkütecek şey, dinleyicilerinizi sıkmaktır; bunun da en emin yolu, çok uzun konuşuyor olmaktır. Bir zamanlar pek çok konuşma dinledim —şirket toplantılarında, veda yemeklerinde, yardım için yapılan kampanyalarda— ve bunların yüzde yetmişi fazla uzundu.

Bu işlerde en fazla can sıkanlar da, konuşturmacıları tanıştıranlardır. Sık sık bu tanıtma faslı, asıl konuşmadan daha uzundur. Eğer konuşmacı önemli bir kişiyse ve herkesçe iyi tanınıyorsa, kısa bir tanıtma yeter. Hatta onun ismini söylemek bile kâfidir.

O kişiyle ilgili, kendisine önceden danışılmış kısa bir öykü de uygun düşebilir. Konuşmacı pek tanınmış biri değilse, onun özelliklerini kısa ve çabuk bir şekilde verdikten sonra, gerisini ona bırakın. Kendi sesinizle kendinizden geçmeyin!

Bir konuşma yaparken en zor şey, bitiş noktasını koymaktır. Bunu yapmayı öğrenmelisiniz, yoksa dinleyicileri kaybedersiniz. Pek çok halde konuşmacılara, aşamayacakları süreler verilir. Onlar bunu önceden bilmektedirler, ama yine de büyük bir vurdum duymazlıkla bu sınırı aşarlar. Kendilerince, söylemeleri gereken şey öylesine önemlidir ve onlar bunu öylesine güzel anlatıyorlardır ki, kuralı bozmakta sakınca görmezler. Oysa, dinleyicilerinin toplu halde birkaç dakikada bir saate bakmalarını, onların dikkatine yoruyor iseler, yanılıyorlardır.

Ayağa kalkın —konuşun— bitirin! İzlenecek kural budur. Kalkın, görüşünüzü istediğiniz şekilde belirtin, sonra da oturun. Belki de bir Afrika kabilesinin kullandığı sistemi uygulamalıyız. Konuşmacılar, konuşmaları süresince tek ayak üzerinde dururlar. Öteki ayak yere değdiği anda, konuşmacı artık susmalıdır; gerekirse, cümlenin ortasında bile(yoksa mızraklar üstüne yağmaya başlar!)

Bir zamanlar Will Rogers, her konuşmacıya on dakika süre verilen yemekli bir toplantının başkanlığını yapmaktaydı. Adamın

biri, uzattıkça uzatarak bir saatten fazla vızıldanıp durdu. Bu konuşma maratonunun sonunda da Will Rogers'dan özür dileyerek, saatini evde bıraktığını söyledi. Bay Rogers, herkesin yeterince duyabileceği şekilde, ona şu karşılığı verdi: "Hemen arkanda bir *takvim* duruyor!"

Konuşmayı Hazırlamak ve Sunmak

Bir konuşma söz konusu olduğunda, onu kelimesi kelimesine ezberlemenizi asla tavsiye etmem. Eğer öyle yaparsanız, bir kelimeyi unutmanız sonucunda, ehemler, ıhımlar başlar. Konuşmanın bir bölümünü unutmasanız bile, onda bir ezbercilik *kokusu* dikkati çekecek ve bu da dinleyicilerin sizden uzaklaşmalarına yol açacaktır.

Dinleyicilerin dikkatinin dağılmasına yol açan şeylerden biri de, konuşmanızı kâğıttan okumanızdır. Bunun yerine, o konuşmanın fotokopisini çıkartıp, boş zamanlarında okumaları için o kişilere verebilirsiniz; böylece, zaman da kazanılmış olur. Ayrıca, okuma sırasında yerinizi de kaybedebilirsiniz ki, işte o zaman başınız gerçekten dertte demektir.

O halde geriye bir tek, irticalen konuşma kalıyor, gerektiği değil mi? Pek değil. Konuşmaların pek azı irticalen yapılır. Her konuşmacının zihninde, dinleyicilerine ulaştırmayı amaçladığı bazı noktalar vardır. Eğer bu kişi önceden hiçbir hazırlık yapmamışsa, bu noktalardan pek çoğu unutulabilir.

Bence konuşmanızı hazırlamanın en iyi yolu, onu birbiri ardına düşünceler şeklinde oluşturmaktır. İletmek istediğiniz düşünceleri, bir kâğıda sırayla not edin ve bu notlar sizin tüm konuşmanızı içeriyor olsun. Böylece, kelimeleri tek tek ezberlemekten kurtulacağınız gibi, irticalen konuşmamış da olursunuz.

Artık, her fikir hakkında ne söyleyeceğinizi biliyorsunuz; aksi halde onu ele almazdınız. Konuşmanız sırasında yapacağınız şey, bir konuyu bitirince, bunu izleyecek olan bir sonraki için notlarınıza bakmaktır. Böylece konuları sıralayarak, konuşmanızı tamamlayın. Burada tam olarak hazırlanması ya da zihninizde apaçık yer alması gereken şey, sonuçtur. Unutmayın, ya sonuca ulaşırsınız ya da olduğunuz yerde habire dönüp durursunuz.

Konuşmanızın en önemli yeri olan sonuç bölümü, dinleyicilerin en iyi anımsayacakları kısımdır; çünkü sizden en son olarak onu duyacaklardır. Eğer bu bölümü nihai olarak söylemek istediğinizi tam vurgulayan güçlü bir kısa öyküyle kapayabilirseniz, çok iyi olur. Ama bu yoksa, en etkili fikrinizi sona saklayın ve bunu gösterişli bir şekilde sunun. Böylece, dinleyiciler bitirmiş olduğunuzu bilsinler.

Bir konuşma ister resmî ister gayrıresmî olsun, bence eğlendirici olmalıdır. Ama bu, bir komedyen olmanızı gerektirmez. Eğer iyi fıkra ve öykü anlatmayı beceremiyorsanız, o zaman bunu yapmayın! Ama elinizden geliyorsa, konuşmanıza azıcık neşe katın. Dinleyicileri biraz gülümsetin veya güldürün ki onlar, konuşmanın ciddi bölümlerine daha bir ilgi göstersinler.

Bir Kürsüde Davranış Şekli

Bir konuşmanın asıl içeriği yanında, dikkate almanız gereken en önemli şey, sizsiniz – yani konuşma şekliniz ve dinleyicilerde bıraktığınız izlenim. Burada önerebileceğim tek şey, mümkün olduğunca doğal görünmenin en iyisi olduğudur. Kürsüde kaskatı durmayın. Arada bir hareket edin ve jestler yapın ki, dinleyiciler de gözlerini hareket ettirebilsinler.

Monoton bir şekilde konuşmayın. Bazı kelimeleri vurgulayın. Eğer dinleyicilerinize gözlerini oynatmak, gülümsemek veya gülmek fırsatı tanımaz ve konuşurken sesinize değişik tonlamalar vermezseniz, onlar bir süre sonra sandalyelerinde kıpırdanmaya, konuşmaya ve öksürmeye, yani ilgilerini kaybetmeye başlarlar.

Konuşmadan *önce*ki gerginliğinizi de fazla önemsemeyin. İyi ve deneyimli konuşmacıların hemen hepsinde bu sorun vardır. Dinleyicilerin karşısına çıkmadan önce birazcık asabi ve gergin olmanız iyidir. Bir kez başladığınızda, bu gerginlik kaybolacaktır.

Pek çok konuşmacının uyguladığı bir hile de, dinleyenlerden birine gözünü dikip, sanki sadece ona hitaben konuşuyormuş gibi yapmaktır. Bu iyi bir fikirdir, çünkü sizi, başkalarının kafalarını izlemekten veya sürekli olarak notlarınıza bakmaktan alıkoyar. Bu arada, eğer notlarınızı tümüyle ortadan kaldırmak istiyorsanız, bunu nasıl yapacağınızı –konuşmak istediğiniz konuları art arda sıra-

layıp nasıl ezberleyeceğinizi– bellek bölümünde size gösterdim (Bölüm 15).

O halde; konuşmanızı kısa tutun ve sonuca gidin; araya biraz gülmece katmaya çalışın; bitişi kesin olarak belirtin. Monoton olmayın. Otoriter bir şekilde konuşun ve dinleyicilere bakın. Nefes almanız gerekiyorsa, alın. Sizi soluksuz bırakacak bir hıza gerek yok. Aslında, yerinde yapılan (meraklandırıcı) bir duraklamanın etkisi büyüktür.

Gayet açık olması gereken başka bazı noktalar varsa da, pek çok konuşmacının bunlara aldırmayışı şaşırtıcıdır. Basit ve kısa olanları yeterliyken, uzun ve karmaşık kelimeleri kullanmayın. Aynı iş ve meslek çevresinden olan ve terimleri anlayabilen dinleyicilere hitap etmiyorsanız, teknik ifade ve kavramları dikkatli kullanın. Bunları genel düzeyde bir dinleyici karşısında kullanmak zorundaysanız, sizi izleyebildiklerinden emin olun.

Konuşmada belli bir noktaya ulaşmak için, sizinkinden ziyade, dinleyicilerin bilgi ve deneyimlerine başvurmanın en iyi yol olduğunu fark etmek önemlidir. Sadece sizin özel bilgi alanınıza giren benzetişimleri kullanmanız, dinleyenlerin kafasını karıştırır. Siz yeni bir noktaya geçtiğinizde, onlar hâlâ bir öncekini düşünüyor olacaklardır. Bu durum, sadece bir iki kişiyle yaptığınız görüşmeler için de geçerlidir.

Siz de kalkıp bir topluluk önünde konuşa*bilirsiniz;* her ne kadar şu türden bahaneler ileri sürseniz de: "Çok utangacım," "Bunu daha önce hiç yapmadım," "İyi konuşamam ki," "Budala gibi görüneceğim," vs.

Şunu aklınızdan çıkarmayın: eğer tüm karşıtlıkların ortadan kalkmasını bekleyecek olursanız, hiçbir girişimde bulunamazsınız. Thomas Bailey Aldrich şöyle derdi: "Çaba göstermeyenler başarısız ve yalnızdırlar." Doğru; bir konuşmacı olarak başarısızlığa uğrayabilirsiniz, ama denemeden bunu asla bilemezsiniz ki! İnsanları yeni şeyler denemekten alıkoyan neden, başarısızlık korkusudur; fakat tüm yaşamınızı da, ara sıra yeni şeylerle karşılaşmadan geçiremezsiniz. Tabii, hiç çabalamazsanız, hiç başarısız olmazsınız – ama giderek durağanlaşırsınız, buna hiç kuşku yok.

O halde, bir konuşma yapmanız gerekiyorsa, fazla dert etmeye gerek yok. Bu bölümdeki önerilere uyun ve elinizden geleni yapın. İkinci konuşmanız birinciden, üçüncü konuşmanız ise ikinci-

den daha iyi olacaktır. Ancak denemeye devam etmekle düzelebilirsiniz.

Pek çok konuşmaya bir örnek olarak, ozan Dr. Leifchild'in şiiri burada uygun olabilir:

Alçaktan başla, ağır konuş;
Sonra ateşlenip yüksel;
En etkin olduğunda,
Kendine hâkim ol;
En sonunda hararetlenerek,
Bir fırtınayla yerine otur.

Bölüm 19

Kaygının Kontrolü – İç Huzurunun Sırrı

Kendine bir kasa yap,
Her parçasına dikkatle şekil ver;
Yapabildiğince sağlam olduğunda,
Tüm dertlerini ona koy;
Tüm başarısızlıklarının düşüncesini
İçinden acılar içtiğin her kupayı
Onun içine sakla;
Tüm kalp ağrılarını da içine kilitle ve
Sonra kapağının üstüne oturarak gül.

BERTHA ADAMS BACKUS

Hepimiz böyle bir kasa yapabilseydik harika bir şey olmaz mıydı – tüm tasalarımızı, korkularımızı, başarısızlıklarımızı, hayal kırıklıklarımızı içine yerleştirebileceğimiz bir şey? Ama bu, hepimizi tümüyle sorumsuzluğa sevk etmez miydi? "Kafası dinç" olmak, hiçbir şeye üzülmemek ve hiçbir şeyden korkmamak iyidir, ama bu sizce biraz aşırılık olmuyor mu?

Günlük yaşamımızın gerginlik ve strese yol açan akışı, bizlerin neredeyse kaçınılmaz bir şekilde bazı kuşku, korku ve tasaları içimizde barındırmamıza neden olur. Dr. Theodore Van Dellen şöyle yazmıştı: "Çağdaş yaşam temposundan korkan biri, stresle durağanlık arasında bir seçim yapmalıdır."

Ben, diğer her şeyde olduğu gibi, burada da bir orta nokta bulmayı öğrenmemiz gerektiği düşüncesindeyim. Kaygı, zihinsel atalet yetisi olarak tarif edilmiştir. Temelde, belki de asla gerçekleşemeyecek bir olaya karşı bir korku reaksiyonudur. Ancak, fiziksel ve zihinsel bir meşguliyetiniz varsa, tasalanmaya vakit kalmaz.

Ancak, hemen hepimiz tasalandığımız için, bu konuya biraz yer ayırmam gerekiyor.

Vâdesi Gelmemiş Sorunun Faizini Ödemek

Size üzülmemenizi söylemenin, nefes almayın demekle bir olduğunu biliyorum. Ama yine de tasalanmalarınızın, çoğu zaman yararsız çabalar olduklarını gösterebilirim. Hiç mi hiç işinize yaramadıkları gibi, zarar da verebilirler.

Kaygı, israfa ya da yaratıcılıktan yoksun hayal gücüne iyi bir örnektir. Siz hayal gücünüzü, yeni fikirler oluşturmak ve kendinizi daha iyi bir duruma getirmek için kullanacak yerde, onu belirsiz bir amaç için kullanıyorsunuz. W.R. Inge, kaygının henüz vâdesi gelmemiş bir sorunun faizini ödemek olduğunu söyler.

Beklenen bir sorun gerekten ortaya çıktığında, ellerinizi oğuşturup kıvranmak için zaman olacaktır – peki, şimdiden tasalanmak niye? Tasalandığınız pek çok şeyin asla gerçekleşmediğini hâlâ fark etmediniz mi?

Bunu kendinize kanıtlayın! Şimdi oturup, diyelim ki bundan bir yıl önce dert ettiğiniz şeylerin bir listesini çıkarabilir misiniz? Eminim ki pek fazla bir şey, hatta hiçbir şey anımsayamayacaksınız. Hazır kalem kâğıt elinizdeyken, şu anda dert ettiğiniz şeylerin bir listesini çıkarın peki. Bu listeyi bir yere saklayın ve birkaç ay veya bir yıl sonra kontrol edin. Yine göreceksiniz ki, sizi üzen pek çok şey hiç gerçekleşmemiştir; ya da olduysa bile, sonuç sizin düşündüğünüz kadar kötü çıkmamıştır.

Şimdi kendi kendinize, kaygı konusu ettiğiniz şeylerin pek çoğunun hiçbir şekilde gerçekleşmeyeceğini ve kaygının kendisinin, size beklediğiniz olaydan daha fazla acı veren ve işkence eden bir şey olduğunu söyleyecek olursanız, günümüz şartlarında mümkün olabilecek en 'sıkıntısız yaşam'a doğru adım atıyorsunuz demektir.

Yaşamı bazı acılar, yenilgiler, hayal kırıklıkları ve aksiliklerle karşılaşmaksızın sürdürmenin olanaksız olduğunu kabul etmeniz biraz yürek ister. Ama bunun böyle olduğunu bilirseniz, o zaman durumu kabullenmeniz mümkün olabilir. Schopenhauer şunu yazmıştı: "Her insan için bir parça kaygı, acı ve dert her zaman *gereklidir*. Safra taşımayan bir gemi dengeli olmaz ve düz gidemez."

Yapılacak şey, bu tür sıkıntıları kabul etmeyi öğrenmektir. Mâdem ki kaçınılmaz şeylerdir, o halde kaybedecek neyiniz var? Bazı insanların birtakım aksilik ve başarısızlıkları birer meydan okuma olarak kabul ettiklerini biliyorum – bu tür şeyler, onları başarıya doğru sevk eden birer "tekme"dir.

Mutlaka olacak şeyler üzerinde tasalanmayı bırakın. Onları karşılamayı bilin – kar yağdığında yapacak pek bir şeyiniz yoktur – sağlam botlar giymek dışında. Yerinden çıkarılması gereken bir diş için de durum aynıdır – onu çektirirsiniz.

Yıllar önce, kaygıya harcayacak zamanım olmadığına karar verdim. Eğer dişim ağrıyorsa, bir zamanlar yaptığım gibi, ağrı dayanılmaz hale gelinceye kadar beklemem. İlk sancıda, dişçinin yolunu tutarım. Kaçınılmazı ertelemenin anlamı yok; er geç nasılsa gitmek gerekeceğinden bir an önce giderim, böylece bir sürü korku ve acıdan da kaçınmış olurum.

En Kötüsüne Hazır Olursanız, Her Şeye Göğüs Gerebilirsiniz

Kaygıdan sakınmak için kullandığım bir başka hile şudur: Ne zaman sıkıntı yaratabilecek bir şey çıkarsa, hemen olabilecek en kötü şeyi düşünürüm. Bunu gözümde canlandırır canlandırmaz, kendimi ona hazırlamış olurum ve artık onu unuturum.

Eğer sonucunda zararlı çıkabileceğim bir yatırım yaptıysam, tüm o yatırımın boşa gittiğini zihnimde canlandırırım. Tabii ki, kurtarabileceğim şeyler için canımı dişime takarım; ama tam bir kayıpla karşılaşmışsam – tamam, zaten onu beklemişimdir. Fakat sonuç iyi çıkarsa, ya da kaybım (genelde olduğu gibi) beklenenden azsa, bu hoş bir sürpriz olur ve ona üzülmekle vakit kaybetmemiş olurum.

O halde, mantıksız bir kaygı yerine, 'bunun en kötüsü ne olur?' şeklinde düşünün. Eğer netice ölüm veya dünyanın sonu değilse, kendinizi olabildiğince iyi hazırlayın – sonra da unutun gitsin!

Olacak şey ölüm ya da dünyanın sonuysa bile, gerçekten de tasalanacak bir şeyiniz yoktur zaten!

Bir şeyden dehşetli korkan bir adam tanırım. Kendisi sürekli iş yolculukları yapardı ve bu yolculuklarda birkaç kişinin apandisit krizi geçirdiklerini duymuştu!

Bu onu müthiş rahatsız etmekteydi. Başına böyle bir şey gelecek olursa işini kaybedeceğinden korkuyordu. Ayrıca doktoru yanında olmayacağından, kendisini yabancı bir doktorun ameliyat edeceği düşüncesi de onu çok ürkütüyordu.

Başına gelebilecek en kötü şeyin, evden uzakta ve işin çok yoğun olduğu bir sırada apandisit krizine yakalanmak olduğunu düşünüyordu. Böylece, işinin oldukça yavaşladığı bir dönemde kendi doktoruna gitti ve apandisitini aldırdı! Artık bu konuda kaygılanmasına gerek yok!

Eminim, sizin de fark ettiğiniz gibi, bu aşırı bir durum. Yine de bunun, en kötü olasılığa göre hazırlanmak konusundaki görüşümü ifade ettiğini düşünüyorum.

Shakespeare'in, "kolay kazanmak, ödülü önemsizleştirir" demesi gibi, bazı aksiliklerin olması da gerekir. Bu aksilikler ortaya çıktıklarında, onları yaşamın gerekli birer parçası olarak değerlendirin; o zaman, şimdi olduğunun yarısı kadar bile üzülmezsiniz. William G. Milnes, Jr. *Saturday Evening Post* gazetesinde şöyle diyordu: "Başarısızlığın, yalnızca bir yan yol olduğunu fark ettiğinizde, başarıya ulaşan yoldasınız demektir."

Bu cümleyi alıntılamamın nedeni, kitabın başka yerlerinde de vurguladığım gibi, çoğumuzun başarısızlık konusunda çok sık tasalanması ve bu yüzden, başarı yolunda gerçekten bir şey yapmamasıdır. Başarısızlık endişesi, eğer sizi bir şeyler yapmaktan alıkoyuyorsa, en akılsızca şeydir. Yine tekrarlıyorum: Bu konuda tasalanarak çok zaman kaybetmeyin. Devam edin ve işe girişin – bir kez bunu yaptığınızda, ortaya çıkabilecek ufak tefek başarısızlıkları kendiliğinizden halledeceksiniz.

Sidney Smith şöyle demiş: "Şu dünyada pek çok yetenek, birazcık cesaret eksikliğinden dolayı kaybolup gidiyor. Her geçen gün, utangaçlıklarından dolayı o ilk çabayı gösteremeyen pek çok silik insanı mezara gönderir; oysa bir kez ilk adımı atmaya yüreklendirilebilselerdi, muhtemelen çok ötelere ulaşmış olacaklardı."

Bu ifade, benim yapabileceğimden daha iyisini söylüyor. "Yapamam" veya "Korkarım başaramayacağım," gibi şeyler, asla sizi harekete geçirmez. "Deneyeceğim" demek ise, sizi yörüngeye otur-

tabilir! Benden gerekçe mi istiyorsunuz? Olası bir başarısızlığa üzülmekle, başarısızlıktan kaçamazsınız. Eğer bir şeye tasalanacaksanız, bu, bir şeye başlamak konusunda olsun. Korktuğunuz şeyin gerçekleşebilmesi ihtimaline karşı hazırlıklı olun veya plan yapın; böylece artık bunun için endişe etmemiz gerekmeyecektir.

Beklenmedik şeyler konusunda planlı olmaya inanırım. Göstereceğim ufak bir fazladan gayretle, aylarca sürebilecek gereksiz bir kaygıyı defedeceğimi biliyorum. Kötümser olmanın bir anlamı yok; ama saçma bir iyimserlik de aynı şekilde kötü olabilir. Yapılması gereken, gerçekçi bir tutum takınmak ve işlerin daima planlandığı gibi gitmeyeceğini kabul etmektir.

Günlük Sıkıntılarla Uğraşmak

Gerçekten büyük sorunları olmayan pek çoğumuz, ufak tefek şeylere üzülmekle saatler harcar. Öyleyse, bu küçük ikilemler için planlar yapın ve onlara üzülmeyi bırakın.

Bir randevunuz varsa, erken davranın – geç kaldığınız için niye üzülesiniz?

Yabancı bir bölgede araba kullanıyorsanız, ya sağlam bilgi edinin ya da bir harita – kayboldum diye, neden üzülesiniz?

Lastiklerinizden biri kabaklaşmışsa, hemen yeni bir tane alın (ileride nasılsa alacaksınız) – patlak lastikle uğraşmayın.

Bu tür ufak tefek şeyler sizi üzmüyorsa, sorun yok tabii. Ama Dan Bennet'e göre, "Bir insan hazımsızlık konusunda gerçek bilgeliğe ancak bunu yemekten sonra değil de, yemekten önce düşünmekle ulaşır."

Beklenmedik şeyler için (aşırılığa kaçmadan) hazırlanma, küçük (bazen de büyük) sıkıntıları ortadan kaldırmak açısından çok yararlıdır. Yıllar önce konferanslarım için özel yapılmış iki karatahta ve iki resim sehpası (sövale) kullanırdım. Bunlar, özel kutularıyla arabamın bagajında dururdu. Eğer onları kaybedersem ne yapacağımı hep düşünürdüm; ya araba çalınırsa, ya tahtalar ve sehpalar kırılırsa diye. Bu tasadan kolayca kurtuldum. Karatahta ve sehpalardan birer takım daha yaptırdım ve onları evde muhafaza ettim. Bu yeni takımları kullanmam gerekmemişti – ama artık bu yüzden tasalanmıyordum ya! (O tahtaları yirmi beş yıldan fazla

bir süredir taşımadım. Konuşmalarım ve gösteri malzemem artık kafamda ve el çantamda bulunuyor.)

Görüyorsunuz işte; ufak dertleri zaman zaman engellemeniz mümkün olmayabilir; ama onların sizi kemirmelerini, büyüyüp iltihaplanmalarını durdurabilirsiniz.

Ailevi güçlükler, parasal sıkıntılar gibi durumlara gelince, daha önce verilen kuralların çoğu burada da geçerlidir. Ancak, sıkıntı nedeni ortadan kaldırılamayacak veya iyileştirilemeyecek türden şeylerse, size tek önerim, son süratle gidip duvara çarpmaktan vazgeçmenizdir. Durumun kaçınılmaz olduğunu kabul edin ve gidebildiğiniz en iyi yolda devam edin. Eski bir Çin atasözü şöyle der: "Keder kuşlarının başının üstünde uçmalarını önleyemezsin, ama saçında yuva yapmalarını engelleyebilirsin."

Öte yandan, çözülebilme olasılığı bulunan bir soruna çok üzülüyorsanız, bu durumda size verilebilecek en iyi tavsiye, Dr. George Stevenson'ın 'Gerginliklerimizle nasıl başa çıkarsınız?' adlı kitapçığında yer alıyor. Bir bölümde şunu diyor: "Bir şey sizi üzüyorsa, hakkında konuşun. İçinize atmayın. Derdinizi, sağduyulu ve güvenebileceğiniz birine açın; karınız, kocanız, anne veya babanız, iyi bir arkadaşınız, rahibiniz, aile doktorunuz, öğretmeniniz, danışmanınız veya okul yöneticinize. O şey hakkında konuşmak, geriliminizin azalmasına yardımcı olur, sorununuzu daha belirgin olarak görmenizi sağlar ve çoğu zaman da, halletmek için ne yapabileceğinizi görmenize olanak tanır."

İlle de Dert Edeceksenız, İçinizden Atın

Yukarıdaki ifadeye bir şeyler eklemek zor; ancak, dertlerinizi hafifletmekte, konuşmanın değerini vurgulamak gerekiyor; değeri, yalnızca içinizdekileri dökmek açısından değil, belki de sizden fazla bir şeyler bilen birinin yardımcı olabileceğinden dolayıdır. Özel dert ve sorunlarını, onları anlayabilecek birine açmaları halinde kolayca halletmeleri mümkünken, bunu yapmayarak yaşamlarını mahveden insanları duymuş veya okumuş olmalısınız.

Belli bir sorun konusunda sizin kadar ya da sizden de az bilgiye sahip kişilerden tavsiye almayın. Burada aklıma, acı veren bir cilt rahatsızlığına yakalanmış olan bir tanıdığım geliyor. İyi niyetli

bir dostu ona, rahatsız olan bölgenin üzerine tentürdiyot sürmesini söyledi. Bunu yapmak durumu düzeltmediği gibi, onda üçüncü dereceden yanıkların oluşmasına yol açtı. Halbuki en iyi şey, bir doktora gitmek olacaktı.

Şimdi aşırı durumlardan, biraz da komik olanlara geçelim. Tüm yaşamınızda, aşağıdakilere benzer şeylere üzülüp duran insanlardan mısınız: Çalar saati kurdum mu? Işıkları kapadım mı? Ütüyü fişten çektim mi? Çöpleri boşalttım mı? Kapıyı kilitledim mi?

Bu tür küçük tasalardan kurtulmanın en iyi yolu, hatırlamayı öğrenmektir. Eğer bu işleri hatırlamayı öğrenirseniz, onları dert etmenize de gerek kalmaz. Burada, biraz satış yapıyor gibi görünme riskini de göze alarak, bu konudaki kitaplardan birini satın almanızı öneriyorum. Dalgınlık, gerçekte bir bellek sorunudur ve ben kitaplarımın bazılarında bu konunun ayrıntısına girdim. Ayrıca, bu kitabın 'alışkanlıklar'la ilgili bölümünü de okuyabilirsiniz. İşleri doğru sırada ve doğru zamanda yapma alışkanlığını edindiğinizde, artık onlar için tasalanmanız gerekmeyecektir.

Kaygı konusunda üstüne basa basa bir daha söylüyorum: Bu tür şeylere üzülmeyi bırakın, tamam mı? Kapıyı kapamayı unuttuysanız, eve hırsız girer ve bir daha kapıyı kilitlemeyi asla unutmayacağınıza bahse girerim. Saati kurmadığınız için geç kaldıysanız, büyük olasılıkla bir daha aynı hatayı yapmayacaksınızdır.

Bu tip şeylere gerçekten üzülüyorsanız, en iyi davranış biçimi, "Ne olur yani?" demektir. Bir iki kez hata yaparsanız, gelecek sefere daha iyisini yapmayı öğrenirsiniz. Ayrıca, en kötüsü ne olabilir ki? Size göre en kötüsü, gerçekten de berbat bir durumsa, o zaman dert ettiğiniz şeyleri kontrol etmeye zaman ayırın.

Evinizin veya arabanızın ışıklarını açık mı unuttum diye tasalanıyorsanız, burada en kötü olasılık, araba aküsünün şarj ettirilmesi veya elektrik faturasının biraz kabarık gelmesi olacaktır. Bunlara üzülüp üzülmemek de artık size kalmış bir şey. Birkaç kuruş fazla elektrik parası ödemek, pek önemli değilse, neden dert ediyorsunuz ki?

Üzülecek En Son Şey

Pekâlâ, üzüleceğiniz başka ne var? Yaşlanmak mı? Ha, evet, bazen pek çoğumuz buna üzülür. Benjamin Franklin şöyle demiş: "Herkes uzun yaşasın, ama kimse yaşlanmasın." Ne kadar doğru! Yaşlanmaya (*yaşlılık* demiyorum) niçin üzülmeli ki? Bunun bir de alternatifini düşünsenize!

Üstelik, yaşlılığın, yaşamın en hoş ve en doyurucu kısmı olmadığını nereden biliyorsunuz? Bu durumda kaçınılmazı beklemek, akıllıca olacaktır. Ama ben, ne oturup yaşlanmayı bekleyin, ne de ona üzülün demek istemiyorum. Ona hazırlanın. Emekliliğiniz için bir kaynak oluşturun; isterseniz, yaşlandığınızda sürdürebileceğiniz bazı hobiler edinin. Ama Tanrıaşkına, üzülmeyi bırakın! Dr. Theodore R. Van Dellen'a göre, "Yaşlanmak, ihtiyarlık korkusu kadar ciddi bir sorun değildir."

"*Yalnız Amerika*'da" isimli çok satan kitabın yazarı Harry Golden'in bu konuda iyi bir fikri var. O, her yeni güne, ebediyen yaşayacağınızı düşünerek başlamanızı öneriyor. "Yetmiş yaşınızda, evinizde köklü bir değişiklik yapmaya başlayın ve yetmiş beşinizde yeni bir çalışma sistemine girişin veya yeni bir dil öğrenin. Hiçbir şey sona ermeyecekmiş gibi devam edin. Sonu geldiğinde ise, fark etmeyeceksiniz bile."

Başka ne var? Hasta olmaktan mı kaygılanıyorsunuz? Doktora gidin – bırakın o dert etsin!

Çıldırmaktan mı korkuyorsunuz? İyi! Bundan korkanlar pek nadiren çıldırır!

Ve, cehennemi boylamaktan da pek fazla korkmayın – zaten oradasınız!

Bölüm 20

Korkuyu Yenmek ve Kaçınılmaz Sorunları Aşmak

Korkudan başka, korkulacak düşmanım yok.
FREDERICK LAWRENCE KNOWLES

Kaygı ve korkuyu birbirinden ayıran pek fazla bir şey yoktur. Gerçekte olan, bir çıbanın (kaygı) giderek, acı oluşturan bir baş vermesidir (korku). Burada, korkuyu tümüyle kesip atmanızı önermiyorum. Bu hem olanaksızdır, hem de akıllıca değildir.

Erich Fromm bir zamanlar şöyle yazmıştı: "*Gerçek* tehlikelerin bilinciyle oluşan *akılcı* bir kaygı, kendini korumaya yarar; psişik organizasyonunuzun sağlıklı ve ayrılmaz bir parçasıdır. Korkunun yokluğu, ya zekâ ve hayal gücündeki, ya da yaşama iradesindeki noksanlığın bir işaretidir." *(italikler benim* - H.L.)

Gerçek tehlikelere ilişkin kaygı ve korku, yaşamın ayrılmaz bir parçasıdır kuşkusuz. Korku, tıpkı acı gibi, yakındaki tehlikeye karşı korunma amaçlı bir uyarı olabilir. Ateşten korkmuyorsanız, er ya da geç kötü bir şekilde yanmanız olasıdır. Size binlerce örnek verebilirim, ama buna gerek olmadığına eminim.

Bilgi, bilinçli olmayı getirir ve bilinç, bazı hallerde korkuyu kışkırtır. Ve sanırım bilginin artmasıyla, korkulacak şeyler de artar. Burada, bilgiye güvensizlikle bakmanın anlamı yok; çünkü nasıl bakarsanız bakın, cehalet mutluluk değildir.

Pek çok korkunun, çocukluk sırasında içimize yerleştiğine kuşku yoktur; tabii iyi şeylerin de. Yanan çocuk ateşten korkar; ama doğal olarak bu korku, bir kazanın neden olduğu acı sonucu içine yerleşmiştir, yoksa onu yakan biri dolayısıyla değil.

Korku, iyi bir yaratıcı güç de olabilir. Okulları yaratan şey, cehalet korkusuydu; yiyecekten zehirlenme korkusu, bunların hazırlanıp ambalajlanmasında sağlıklı ve güvenli yöntemlerin geliştirilmesine yol açtı; kazalardan duyulan korkuysa, bina, fabrika ve otomobillerde güvenlik önlemlerinin geliştirilmesini sağladı.

Kimbilir kaç kez, kötü bir kaza mahallinden geçerken yavaşlamış ve en azından sonraki otuz kilometre boyunca, ağır ve dikkatli bir şekilde araba sürmüşsünüzdür. Ya da, korkutucu bir hastalık adı duyarak doktorunuza koşmuş ve uzun zamandır savsakladığınız o genel kontrolu yaptırmışsınızdır.

Bu örneklerde, korkunuzun size bir zararı yoktur. Aksine, yararı bile olmuştur. Bizim kurtulmamız gerekenler, anormal ve akıldışı korkulardır.

Tüm korkuların en evrensel olanı, ölüm korkusudur – kendinin veya sevdiklerinin öleceği korkusu. Bu korku, şu veya bu zamanda hepimize dokunacaktır. Bu korkuyu bir parça azaltmak için düşünebildiğim tek şey, kaçınılmaz olandan endişelenip korkmanın budalaca göründüğüdür. Shakespeare, Jül Sezar trajedisinde, bunu her zamanki gibi güzel ifade ediyordu:

Korkaklar çok kez ölür, ölmeden;
Yiğit olansa bir kez tadar ölümü.
Şimdiye dek duyduğum garipliklerin
En büyüğüdür insanın korkması,
Gerekli bir son olan ölümün
Gelmesi gerektiğinde, geleceğinden.

Korkularınızı Tanıyın – Araçlarınız Haline Sokun

Hiç kimse korkusuz olamaz – yani normal insanlar... En büyük ve en cesur kahramanlar açık kalplilikle size, o kahramanca eylemleri sırasında sizin ya da benim korkabileceğim kadar korkmakta olduklarını söyleyeceklerdir. Buradaki fark, onların korkularına üstün gelmeleri – korkuya teslim olma güdüsüne karşı koymalarıdır.

Sizi korkutan pek çok şey veya durumla karşılaşmak zorunda kalabilirsiniz. Korkunuzdan utanmayın, ona karşı çıkın, yenmeye

çalışın. Gerçekten de, korkuyu yok etmek konusunda bir atasözü şöyle der: "Korktuğun şeyi yap."

Bana inanın; sizi korkutan pek çok şeye dürüstçe karşı koyabilir, hatta sonunda bundan zevk bile alabilirsiniz. Buz pateni yapmak sizi müthiş ürkütüyor olabilir, ama o korkuyu göğüsleyip de paten yapmayı öğrendiğinizde, yıllar boyunca böylesi bir zevkten yoksun kalmış olduğunuzu fark edebilirsiniz.

Korkularınızı kendinizden gizlemeyin. Harry Emerson Fosdick şunu demiş: "Korkunuzu açığa vurup, dürüstçe göğüslemek, en önemli şeydir."

Korku mu, başarısızlık mı? Bunu bir önceki bölümde tartıştım. Burada yineleyeceğim husus, başarısızlıktan korkan kişilerin genelde, herhangi bir şeyi denemekten korktukları için başarısız olduklarıdır. Şunu bilin ki, başarının gerçek belirtisi, düz ve belirsiz bir başarılar dizisi değil, sizin başarısızlıkları aşma tarzınızdır!

Kanımca, eğer düşünce şekliniz, "ben başaramam" yönünde güçlü bir eğilim gösteriyorsa, o zaman hiçbir şeye başlayamazsınız ve bu da suçların en kötüsüdür. Başlayın – ve hedefiniz yüksek olsun. Joel Hawes'in dediği gibi, "Güneşe nişan alın; okunuz ona ulaşamayabilir, ama yine de, kendi düzeyinizdeki bir hedefe nişan aldığınızdakinden çok daha yükseklere gider."

Çok genç olduğum sıralar, insanlardan korkardım. Müthiş utangaçtım. Bu korkuyla yüzleşmeye ve bir şeyler yapmaya karar verdim. Her fırsat bulduğumda, insanlarla konuşmaya başladım. Hep katkıda bulunacak bir şeyim olmadığını hissettiğimden, ben de onları eğlendirmeye çalıştım. Onları güldürmeye, daha önce hiç görmedikleri şeyleri onlara göstermeye uğraştım. Artık kesinlikle insanlardan ürkmüyorum; ben o ilk korkumu, işime yarar hale getirdim.

Bazen, korkularınızın pek çoğu mevcut değilmiş gibi davranmanız ya da öyle görünmeniz gerekir. Theodore Roosevelt bir zamanlar şunu yazmıştı: "Başlangıçta korktuğum pek çok şey vardı; ama korkmuyormuş gibi yaparak, yavaş yavaş korkuyu yendim. Her insan, isterse bunu deneyebilir."

Bazı korkuların üstesinden gelmeyi, siz de deneyebilirsiniz. Korkmuyormuş gibi davranmak için kendinizi zorlayın; neredeyse farkına bile varmaksızın, bu gerçekleşecektir. Benim yıllardır işime yarayan bir yöntemin size de yaramaması için bir neden yok.

'Şimdi' konusunda çoğumuzun gerçekten korktuğuna inanmıyorum. İçimize korku salan şeyler genelde, gelecekte olacağını hayal ettiğimiz olaylardır. Burada yine, "kaygı" sorununa dönüyoruz. Ancak, siz 'şimdi'yle ilgilenecek olursanız, geleceğin kendi başının çaresine bakacak olduğu, çoğu kez doğrudur. Jefferson'ın yıllar önce söylediği, "Asla gerçekleşmeyen kötülükler bizlere ne kadar acı çektirmiştir" sözü, bugün için de geçerliliğini sürdürüyor.

Gelecek konusunda ne kadar çok korku duyarsanız, bugünle yüzleşmek ve ondan haz almak için istek ve zamanınızın da o kadar azalacağını fark etmiyor musunuz? Her şeye karşın, biz bu yoldan sadece bir kez geçiyoruz!..

Yaşamın bazı sıkıntılarından kaçınamazsınız. "Her yaşam biraz yağmur görmelidir" diyen bir söz var – ama, güneş pırıl pırılken şemsiye açmak niye?

Haftanın İki Günü Korkudan Uzak Kalın

Toparlamamız gerekirse: Eğer bir şeyden korkuyorsanız, onun sizi yiyip bitirmesine izin vermeyin. Onu ortaya çıkarın ki, ne yapabileceğinizi görebilesiniz. Onunla yüzleşin; korkunun çoğu kez, daha en başından çocukça bir şey olduğunu fark edeceksiniz.

Günümüzde kanser, kalp rahatsızlıkları vs. türü hastalıklardan duyulan korku, diğer şeylerden daha fazla endişe yaratıyor. Eğer böyle bir korku, sizin zaman zaman bir genel sağlık kontrolünden geçmenize yol açıyorsa, bunda sorun yok. Yeter ki, akıldışı korkuları içinizde barındırmayın.

Kanser olduğunu düşünüp doktora giden bir adam, bir ağrısı olup olmadığı sorulduğunda, "Hayır" dedi. "Peki, sürekli bir kilo kaybınız var mı?" diye sordu doktor. Adam, belki bir iki kilonun dışında kaybı olmadığı karşılığını verdi. "Peki, size kanser olduğunuzu düşündüren şey ne?" diye sordu bu kez doktor.

Adamın yanıtı şu oldu: "Bir yerlerde, kanserin başlangıçta hiçbir belirti göstermediğini okudum; benim durumum da aynen öyle!"

Ben pek çok rahatsızlığa, hastalığın kendisinden ziyade, tedavi edilemez bir hastalığa yakalanma korkusunun yol açtığını düşünüyorum. Tabii ki, dikkatli olmak ve düzenli olarak kontrolden

geçmek gerekiyor; eğer tüm bunları yerine getiriyorsanız, artık düşünmeyi bırakın. Dertten kaçmak için o kadar zaman harcamayın, sonra başka şeyler için zamanınız kalmaz.

Kainofobiniz var mı – yani, yeniliklerden korkma huyunuz? Bilin ki bazı insanların var; aksi halde bu terim icat edilmezdi. Eşim yıllardır uçağa binmiyordu: Hiç uçmamıştı ve öyle de devam edecekti. Günün birinde, geri çevirmenin su katılmamış bir enayilik olacağı bir iş teklifi aldık. Fakat o teklifi kabul edince, ülkenin bir ucundan öbür ucuna uçmak gerekiyordu. Evet, eşim tüm yolculuk boyunca yumruklarını sıktı ve sessizce dua etti... kısacası, o şimdi uçaktan başka bir yolculuk şeklini kesinlikle reddediyor; bunu savunurken de, uçağın diğerlerinden daha hızlı ve rahat olduğunu, arabayla her türden tehlikeli hava şartları altında aştığımız binlerce kilometreyi uçarak çok daha güvenli bir şekilde geçtiğimizi belirtiyor.

Yeni ya da daha önce hiç yapmadığınız şeylerden korkarak, kendinizi zevklerden yoksun bırakmayın. Gerçekten korkmanız gerekip gerekmediğini anlamak için, her halükarda bir kez deneyin. Öğrenme bölümünde yazdığım gibi, seyirci olmayı bırakın – arada bir siz de katılın ve korktuğunuz şeyin gerçekte eğlenceli olduğunu görün.

Kaygı ve korkuyla ilgili pek çok kitap var ve eğer kendisine izin verecek olursanız, bir psikiyatristin anlamsız korkular konusunda mucizeler yaratabileceğini biliyorum. Ama o korkulara bakmanın en iyi yolu belki de, Robert J. Burdette'in söylediği gibidir: "Haftada iki gün vardır ki, o günlerde ve o günler hakkında asla tasalanmam. Korku ve kuruntulardan tümüyle özgür, iki tasasız gün. Bunlardan biri Yarın'dır, ötekiyse Dün."

Bölüm 21

Olumlu Düşünmenin Yerine, Olumlu Uygulamayı Geçirin

Çocuk: *Anne, yarın okuldaki sınavı geçebileceğimi sanmıyorum.*
Anne: *Yok canım! Unutma – olumlu düşün!*
Çocuk: *Tamam; artık geçemeyeceğimden eminim!*

Bu kitap için araştırma yaparken, "olumlu düşünme" konusunda hayli şey okudum. Galiba günümüzde olumlu düşünmek moda. Konuştuğum pek çok kişi onu, her şeyin çözümü ve her derde deva olarak görüyor. (Ben bunu, neredeyse otuz yıl önce yazmıştım.)

Hayır, beni yanlış anlamayın; olumlu düşünmeye evet – ama okuduğum kitapların büyük bölümünde, olumlu *uygulama* konusunda pek bir şeye rastlamadım. Bütün bir gün evde oturarak olumlu şekilde düşünmenin, siz pek bir yarar sağlamayacağı ortada. Habire düşünüp taşınmanın, bir şeyleri yapıp bitirmeye zaman bırakmayacağı konusunda sanırım benimle aynı fikirdesinizdir.

Daha önce de sözü edildiği gibi, 'şimdiki zamanda' düşünmek, sorun çözmedir. Eğer geçmiş zamanda düşünüyorsanız, bu anımsamaya çok yakındır. Gelecek zamanda düşünmek ise beklemek, bir şeyler ummaktır. Gelecekteki sorunları tahmin etmek bazan yararlı olabilse de, şu anda çözüm bekleyen şeyler üzerinde neden yoğunlaşmıyorsunuz?

Sizi şu sıralar rahatsız eden birtakım sorunlarınız olmalı. O halde işe koyulun ve halletmek bir şeyler yapın. Öylece oturup, ne *yapacağınızı* düşünmek sizi, ne yapacağınızı hiçbir zaman bilemeyeceğiniz bir duruma sokabilir. Tabii ki bununla, önceden düşünmeksizin işe koyulalım demiyorum; ama *olumsuz* düşüncelerimizin

bazılarından kurtulacak olursak, olumlu düşünmenin kendi işini halledeceği inancındayım.

Düşünce, İşe Yaraması İçin Eyleme Dönüştürülmelidir

Biliyorum bu söylendiği kadar kolay değil. Pek çok insan, olumsuz düşüncelerden kurtulmak için psikiyatrik yardıma ihtiyaç duyuyor. Ama ben, çoğu zaman sağduyuya eklenecek birazcık irade gücünün yeterli olduğunu düşünüyorum. Dr. Karen Horney'e göre, "Analizler, iç çatışmaları çözmek için neyse ki tek yol değil. Yaşamın kendisi, hâlâ etkin bir terapisttir." Burada, ciddi nörotik durumlardan söz etmiyorum; onlar için en iyi ve belki de tek çözüm, yetkin kişilerce yapılacak yardımdır.

Ben, normal kaygı ve gerginlikleri olan "normal nörotiklere" (ki, Dr. George Stevenson kaygı ve gerilimin, tıpkı yemek içmek gibi temel yaşam işlevleri olduğunu söyler), her türlü olumsuzluktan kurtulmalarını söylüyorum. Voltaire hep şöyle derdi: "Talihsizliklerinizin üzerinde ne kadar durursanız, sizi o kadar daha fazla incitebilirler."

Bir şey yapmanız gerekiyorsa, kararsızlık başınıza dert olmasın. O an için size en iyi gelen şeyi yapın. Hata yapıp yapmamak sizi niçin üzüyor? Tabii ki hata yapabilirsiniz – ama onu bir daha da tekrarlamayabilirsiniz. Kendi hatalarınızın dışında, öğrenmenin daha iyi bir yolunu biliyor musunuz? Çoğu zaman, yaptığınız budalaca olsun olmasın, kendinizi daha iyi hissedersiniz. Dr. William J. Reilly'nin şu sözünü unutmayın: "Hiç hata yapmayan kişi, hiçbir şey yapmayandır – tüm hataların en büyüğü de budur!"

Olumsuz ve olumlu düşünme arasındaki orta yol, en iyisidir; çünkü her iki uçta da aşırıya kaçabilirsiniz. Örneğin, sağanağa yakalanıp da, "Neden bunlar *sadece* benim başıma geliyor" diye yakınan, tümüyle kötümser ve ben-merkezli o insanın durumuna düşmeyin.

Öteki örnek ise, gökdelenin yirminci katından düşüp de, dokuzuncu katın hizasından geçerken, "Buraya kadar iyi gitti!" diyen adamdır. Daha ne kadar iyimser olunabilir ki?

Olumsuz düşünmekle zamanı tümüyle boşa harcamayın, ama olumlu düşünmek için de fazla zaman harcamayın. Michigan Eyalet Üniversitesi'ndeki bir araştırma, bir sorunu çözerken değil de, onu çözmeye hazırlanırken daha fazla beyin gücü ve enerji sarf edildiğini kanıtlamıştır.

Burada lütfen, aynı görüşteymişsiniz gibi onaylarcasına, kafanızı salladıktan sonra, yine gidip bildiğinizi okumayın. Bu fikirleri denemek için gerekli çabayı gösterin.

Eğer ben o fikirlere inanmamış olsaydım, bu kitap asla yazılamazdı. Tabii ki tüm görüş ve düşüncelerim kafamdaydı, ama şu haldeydiler: "Bunları kâğıda dökeceğimi pek sanmıyorum! Yeterince iyi yazabileceğim kanısında değilim; insanlar acaba ilgi gösterecekler mi; nereden başlayacağımı bilemiyorum." (Bunları otuz yıl önce yazmış olduğumu tekrarlıyorum!)

Neyse, o son sorunu çok kolay çözdüm. Sadece *başladım*! Bir kez başladıktan sonra her şeyin arkasından geldiği ne kadar doğru! Eğer başlamasaydım, hâlâ o olumsuz fikirlerle boğuşuyor olacaktım. "Başlayan, işi yarılamış demektir."

Ben, "yaparak öğrenmenin" gerçek taraftarıyım. Başarılı kitaplarda fikirlerimi canlandırmak veya görmek, daima hoş olmuştur; ama *uygulama* olmasaydı, o kitapların hiçbiri olmayacaktı. Sanırım yapılması gereken, düşünce ve uygulamayı el ele yürütmektir. Bu şekilde çok daha fazla avantaj elde ediyorsunuz.

O Engellerin Bir Amacı Vardır

Yine olumlu uygulamaya dönersek: Yapmayı istediğiniz, ama korku ve başarısızlık endişesi yüzünden bir türlü girişemediğiniz şeyler var mı? Karşınıza pek çok zorluk çıkacağından mı korkuyorsunuz? Pekâlâ; işte burası, olumlu düşünmenin yardımcı olabileceği yerdir. Unutmayın, zorlukları aşmak veya dengelemek, yeni ya da farklı şeyler öğrenmenin bir *parçasıdır*.

Eğer kendinizi bu doğruya empatiyle inandırırsanız, yaşamınızda bir daha zorluklara tasalanmazsınız. Yapacağınız küçük bir analiz, bunun böyle olduğunu gösterecektir. Başarılı olduğunuz bir şeyi düşünmeye çalışın – bunun ufak ya da büyük olmasının önemi yok. Sonra da, sorunun üstesinden gelmeye çalışırken karşılaş-

tığınız zorlukları aklınıza getirin. Şimdi dürüstçe kabul edin; o zorlukların hemen her birinden bir şeyler öğrenmediniz mi? Bunu bir süre düşünün, bana hak vereceksiniz.

W.M. Punshon bunu şöyle ifade ediyor: "Yolunuza güçlükler çıkacaktır; onlara teşekkür edin. O güçlükler, sizin kapasitenizi ve dayanıklılığınızı denemek içindir. Siz, karşıt gücün oluşturduğu enerji nedeniyle, daha da sebatkâr olmaya zorlanacaksınız. Peki, bunu başaramayana ne olur? Kazancı nedir? Yaşamda dayanma gücü tabii ki. Gerçek marifet, gösterilen çabadadır; yoksa başarıda değil. O kişi ister kazansın ister kaybetsin, şeref madalyasını hak edecektir."

Ama bir işin, sizin sınırlarınızı aştığını ve bu yüzden onu denemenin anlamsız olduğunu düşünüyorsanız, onu iyi bir şekilde yapmayı asla öğrenemezsiniz.

Bir şeyi iyi yapamayacağım diye neden endişelenesiniz? Asıl yapılması *gereken* –mükemmel olmasa bile– yine de onu yapmayı öğrenmektir. Bir şeyi yapmayı öğrenmek, onu daha iyi yapmakta kullanılacak bir sıçrama tahtasıdır. Ayrıca, yapamayacağınızı nereden *biliyor*sunuz? "Ben yapamam" demek bir fikirdir, bir gerçek değil. Buna iyi bir örnek, şu eski fıkradır: Genç bir adama piyano çalıp çalamadığını sormuşlar, o da, "Çalıp çalamayacağımı bilmiyorum, çünkü hiç *denemedim*," demiş. İşte size tam kararında bir insan...

Mutlu ve/veya başarılı nasıl olunur, konusunda okuduğum bir kitap, sadece tek bir paragrafla özetlenebilirdi: Her ne olması isteniyorsa, onu zihin gözüyle görmek. Kitap, milyarder olmak istiyorsanız, bir milyarder gibi davrandığınızı görün, diyordu. Tıpkı bir milyarder gibi yaşadığınızı, onun gibi çalışıp davrandığınızı...

Kuşku yok ki bu, "Olumlu düşün" fikrinin değişik bir şekilde ifadesidir. Eminim ki o kitabın yazarı, bu şekilde bir canlandırmanın, neticede uygulamaya da konmasını amaçlıyordu. Yoksa, tüm gücünüzle "ince kal" diye düşünürken, atıştırmaya devam etmeniz halinde kilo alıp yağ bağlamanız kaçınılmazdır.

Bu konuda Shakespeare'in bir sözü var: "Kuşkularımız, çoğu zaman kazanabileceğimiz iyilikleri, girişimden korkarak kaybetmemize neden olan hainlerdir."

Ne demek istediğimi görüyorsunuz değil mi? Bir şeyi denemeden, onu yapamayacağınızı düşünmek niye? Denemeniz halin-

de, çoğu zaman sürprizlerle karşılaşacağınızı göreceksiniz. Başarısız olsanız bile, en iyi şekilde nasıl yapıldığını bildiğiniz bir işe girişmenizde, utanç söz konusu olamaz. En azından, denemiş olduğunuzu bilirsiniz; daha sonra da, düşünce ve enerjinizi başka şeylere kaydırırsınız. Elde edeceğiniz zaferlerin, başarısızlıklarınızdan daha baskın olacağı konusunda size garanti veririm.

Başarısızlığı düşünmeyin. Eğer yapamayacağınızı, yeteneğinizin olmadığını, kendinizi yetersiz bulduğunuzu düşünüyorsanız, o zaman, Amerikalı Senatör George F. Hoar'in sözünü anımsamak belki de size yardımcı olacaktır: "Dünyadaki pek çok iyi yapıt, ellerinden geleni yapmış olan silik kişilerin eseridir."

Niyetim, kişisel olmak değil kuşkusuz. Buradaki nokta, insanların fikirlerini uygulamaya sokmaktan korkmaları sonucu pek çok iyi şeyin, dünyamız için birer kayıp haline geldiğidir. Sanırım size anımsatmama gerek olmayan şey, büyük düşünür ve mucitlerin önceleri alaya alınmalarına karşın, fantastik başarılar elde etmek yolunda ayak diremiş olduklarıdır. İnsanın zayıf tarafı, yeni fikir ve çabaları alaya almasındadır. Sizin yapmanız gerekense, o alaycılara gülerek yolunuzda devam etmek ve kendinizi iyi hissettiren şeyi yapmaktır.

Beni yanlış anlamayın. Size, toplumla uzlaşmayan biri olun demiyorum; bu size bağlı. Benim tek önerdiğim şey, başkalarının ne düşündüğü konusunda üzülmeyi bırakmanın ve ne düşündüğünüze karar vererek onun üzerinde yoğunlaşmanın sizin için daha iyi olabileceğidir.

Görevleri, Heyecan Verici Serüvenlere Dönüştürmek

Yapmanız gereken, ama size zevksiz gelen bazı görevleri, size meydan okuyan şeyler olarak görürseniz, onları daha kolay başarabilirsiniz. Ben bunu çocukluğumdan beri yapıyorum ve işini görüyor. Size de yararlı olmaması için bir neden yok.

Şu işi yapacağım veya belirli bir durumu akıllıca ele alacağım diyerek, kendinizle zihinsel bir bahse tutuşun. Benim işimde, yani yaptığım bellek gösterileriyle dinleyicileri eğitirken veya eğlendirirken her şey olabilir. Kuşkusuz, deneyimlerim sonucunda, onla-

ın hepsiyle başa çıkmayı öğrendim. Ama zaman zaman kendimi, ɔek de dostça olmayan dinleyiciler önünde bulduğum olmuştur.

Yıllar önce, yine böyle keyifsiz bir dinleyici grubunun karşısııa çıktığımda, az kaldı çekip gidecektim. Midem kasılıyor, soğuk erler döküyordum; bir başka deyişle, korkmuştum. Kafamdaki lüşünce şuydu: "Buna niye tahammül edeyim ki? Her şey bir yana ɔen, iyi para ödenen bir göstericiyim ve bu işe ihtiyacım yok. Bir ;aat boyunca onların kabalıklarına niçin katlanayım? Beni dinlenek istemiyorlarsa, kendileri kaybeder. Mademki dikkatlerini verneyeceklerdi, neden böyle bir gösteriye para ödediler?" (Bu, son·aları benim için bir sorun olmaktan çıktı. Artık, büyük şirketlerin ,emekli toplantılarına konuşmacı olarak çağrılıyorum.)

Yukarıdaki şekilde düşünmenin, yalnızca egoistçe olmakla kalmayıp, tümüyle yararsız olduğunu da fark ettim. Bunun hiç kimseye –özellikle de bana– bir yararı yoktu. O halde, devam etmeliydim. Orada, dinleyicilerin dışındaki insanlar da söz konusuydu – temsilciler, yöneticiler, komite başkanları gibi... Bu nedenle, gösterimi sürdürmekten başka çarem yoktu.

Oradaki asıl sorun, sahneye çıkmadan önce, aşırı gergin bir ıavaya girerek dinleyicilerden nefret eder hale gelmiş ve böylece ıepsini kaybetmiş olmamdı.

Neyse ki onların arasında, birkaç tane de olsa dinleyen vardı ve hatırlama gösterimi yalnızca onlarla yaptım. O kişiler hafızama ,erleşti ve kendimi çok berbat hissetmeme neden oldu.

Neyse, sonunda ustalaştım. Benim şimdilerde yaptığım şovlarda izleyiciler hakkındaki düşüncem, onların arasında kötülerini de ɔulunduğunu kapsıyor: "Evet, karşılarına çıktığım dinleyicilerin ɔüyük bölümü, dost insanlar. Onlar için çalışmak zevk. Bu kitle, kendilerini daha fazla takdir etmemi sağlayacak. Ben bunu yapabilirim! Her şeyden önce deneyimli bir göstericiyim ve bu da kendini denemem için bir fırsattır. Bundan kaçmıyorum; onları sessizleştirebilirim. Aslında hepsi aklı başında, dostça insanlar ve onları kendilerine getirebileceğimi biliyorum."

Her neyse, ne kadar farklı bir durum! Anlamıştım ki, benim ıartımı yere getiren dinleyiciler değil bendim; kendim. Mikrofonu ;lime almadan *önce* zaten kötü bir performans gösteriyordum.

Olayın tümüne bir sınav gözüyle bakmak, yalnız işi kolaylaştırmadı; aynı zamanda, iyi bir gösteriyle işimi bitirdiğimde de, bana daha büyük bir başarı duygusu verdi.

Size bazı basit ve temel şeyleri anlatmak için bayağı bir yer ayırdım. Demek ki olumlu düşünme, olumlu uygulamayla el ele gittiğinde iyi bir şeydir; ayrıca, hoşunuza gitmeyen bir işi yapmak zorundaysanız, o işi bir meydan okuma olarak kabul edeceksiniz. Bunu yapmakla, bazı zevksiz görevleri sıradan angaryalar şeklinde değil de, size belirgin bir başarı duygusu tattıran işler olarak göreceksiniz.

Eğer bunu yapmak elinizdeyse, hayatı niye kolaylaştırmayasınız? Bir şeyin sizi fazlaca sıkmasına izin vermeyin ve o şartlar altında en iyisini yapmaya gayret edin. Ama bir şey var: Kötü işler veya baştan savma çalışmalar için, "elimden geleni yaptım" mazeretini kullanmayın. Bizler pek çok işi, "elimden gelenin en iyisini yaptım" diye başımızdan savar, bir daha da ona elimizi sürmeyiz. Burada 'en iyi', *gerçek* anlamında olmalıdır, yoksa *ikinci* en iyi şeklinde değil... Bunu yaptığınızda, artık geriye dönüp bakmanız ve ona üzülmeniz gerekmez. Oliver Wendell Holmes'un şu sözünü unutmayın: "Yaşamın en büyük amacı, onu *yaşamaktır*."

Bölüm 22

Ne Tür Bir Başarı İstersiniz?

Başarı, kazanılacak bir ödüldür; eylem de, ona giden yol. Şans ise, yol kenarındaki gölgelerde gizli, pusuya yatmış bir şeydir.

O. HENRY

Bir insanın bir gece içinde milyarder olmasını sağlayacak kesin bir yol vardır; bu, elinde başarı için garantili bir formülün bulunmasıdır. Okurlara da, kullananlara da başarıyı garantileyecek bir dizi reçete yazmayı ne kadar isterdim.

Ne yazık ki böyle bir şey yok, asla da olmayacak. Bunun bir nedeni, başarıyı neyin oluşturduğu konusunda pek çok düşünce okulunun mevcut olmasında yatıyor. "Başarı", kelimesi zengin anlamına mı geliyor, yoksa ünlü ve mutlu anlamına mı? Ben bilmiyorum. Bildiğim, zengin, ünlü ama mutsuz olmanın tümüyle mümkün olduğudur. Öte yandan, ne zengin, ne de ünlü olmakla birlikte, mutluluk şansını yakalamış pek çok insan vardır.

Başarı, kesinlikle kişisel bir kavramdır. Zengin ya da ünlü olmadıkça, ya da bunların her ikisine birden elde etmedikçe, mutlu olamayacaklarına inanan insanlar var. Şöhret ve zenginlikten yoksun olmakla birlikte, mutluluğa ulaşan öyleleri vardır ki, bunlar gerçekten şanslı ve de kıskanılacak insanlardır. Tüm bunların hepsi, zihindedir. Eğer zihniniz izin veriyorsa, hemen her şart altında mutlu olabilmek mümkündür. Hem, mutlu olmanın başarısızlık olduğunu kim söyleyebilir ki?

Başarıyı, Geriye Bakarak Değerlendirmeyin

Bizlerin başarıyı hep, geriye bakarak değerlendiriyor olmamız beni hep kaygılandırmıştır (ve eğlendirmiştir). Biz, başarılı olarak düşündüğümüz insanları kendimize örnek alır, sonra da onları taklit etmeye çalışırız. Burada yine, kitlesel kıyas yöntemiyle düşünme söz konusudur. Size bir örnek vereyim:

Bay Z sekiz yaşındayken, çiftlikte tam gün tavuk yolan bir işçiydi. Kendisi şimdi çok zengin ve ünlü biridir. O halde, eğer zengin ve ünlü olmak istiyorsanız, sekiz yaşındayken tam gün çalışan bir tavuk yolucusu olmak çok iyi bir fikirdir.

Bu oldukça komik geliyor; ama bazen biz de böyle komik düşüyoruz. Pek çok insanın bu şekilde düşündüğünü, bazılarının da bilinçaltında buna uygun hareket ettiklerini biliyorum. Biz bunu herhangi bir başarı amacıyla yaparız. Bir süre önce gazetede, 105 yaşındaki adamla ilgili bir öykü okudum. Ona, bu uzun ömrü neye borçlu olduğunu sorduğumda, hiç içki ve sigara içmediği yanıtını verdi. Bunun üzerine, ağır bir içici olan ben, hemen sigarayı azaltmaya başladım!

Hatta bir süre için sigarayı tümüyle kestim; ta ki, 110 yaşındaki bir başkası hakkındaki yazıyı okuyana kadar! Adam, yapılan görüşmede övünürcesine, on beş yaşından beri sigara içtiğini söylemişti. Evet, o zamandan sonra yine içtim. (Son altı yıl hariç.)

Tabii ki, kimseye sigara için ya da içmeyin demiyorum. Amacım, herhangi türden bir başarının, genelde nasıl geriye dönük olarak değerlendirildiğini göstermek.

Profesör Einstein on altı yaşındayken, bir giriş sınavında matematikten başarısız oldu; Abraham Lincoln gençliğinde odun yarıyordu; büyük koşucu Glenn Cunningham, çocukken öyle kötü şekilde yandı ki, bir daha asla yürüyemeyeceği söylendi.

Bu kişilerin hepsi, takdir edilecek insanlar, ama onların yaşamlarını örnek olarak kullanabileceğimizi sanmıyorum. Giriş sınavlarında başarısızlığa uğramamış binlerce bilim adamı ve matematikçi olmalıdır; gençliğinde ahşap bir kulübede yaşamış olan herkes de başkan olamaz; ve bayan film yıldızlarından pek çoğunun, vardıkları yere ulaşmak için prodüktörlere "iyi" davranmak zorunda kalmadıklarından eminim! Hiç sigara içmeyen birinin ille

e 105 yaşına varması gerekmez. Hiç içmeyip de o kadar genç yaşı ölenlere ne demeli?

Grandma Moses hiç sanat dersi almadığı halde, ileri yaştayen ünlü bir ressam oldu diye, siz de yaşlılığınızda boya, fırça ve ıval edinmeye kalkmayın lütfen! Gerçekten de, bir yerlerde bir aşka Grandma Moses çıkabilir, ama hemen hepimizin, biraz bir eyler çiziktirmeye başlamadan önce, dersler alıp uzun çalışmalar apması gerekecektir.

Bazı insanlar galiba başarıya ulaşma yolunun, halen başarılı lan bir başka insanı taklit etmek olduğunu düşünüyorlar. Bu, ara ıra işe yarar; ama genelde yaramaz ve dahası —hep görüldüğü gi- i— taklitçiler, taklitçi olmakla kalırlar.

Evet, başkalarından bir şeyler öğrenmelisiniz, ama onları tak- it etmek, insanı nadiren başarıya götürür. Günümüzde başarı bü- ük ölçüde, topluma verdiklerimizle değil, ondan aldıklarımızla leğerlendiriliyor. Yine aynı hikâye — başkalarını unutmayın, topuma nasıl bir katkıda bulunabileceğinizi düşünün; o zaman, başaılı olma şansınız büyük ölçüde artacaktır.

Sandığınızdan Daha Başarılısınız

Eğer yaşamda bir yere ulaşamadığınızı sanıyorsanız, şanssızlıktan /akınmayı bırakın. Benim kesinlikle inandığım bir şey, yeteneğin kendi düzeyini arıyor olmasıdır.

Eğer yeteneğiniz varsa, en sonunda, o yeteneğin ait olduğu sosyal düzeye yükselmeniz gerekir. Yoksa, onu elde edinceye kadar, asla o düzeye ulaşamazsınız. Burada, James M. Barrie'nin felsefesine daima katılmışımdır; "Mutluluğun sırrı, hoşunuza gideni /apmakta değil, yaptığınız şeyden hoşlanmakta yatar."

Bu, başarıyla mutluluk arasındaki farkı göstermek olarak yorumlanabilir. "Başarı, istediğinizi elde etmektir. Mutluluksa, elde ettiğinizi istemektir." Bununla birlikte, onların her ikisinden birer parçayı, birbirine karıştırmamanın bence bir nedeni yok. Eğer istediğinizi bir ölçüde elde ediyor *ve* onu elde etmekle mutlu olabili-/orsanız — tamam dostum, başardınız!

Öyleyse siz, bir parça başarı elde etmeniz halinde, onunla nutlu olabileceğinizi söylüyorsunuz — öyle değil mi? Hayır, size

inanmıyorum! Kendinize karşı dürüst olduğunuz görüşünde değilim. Bahse girerim ki siz, belli ölçüde bir başarıya zaten ulaşmışsınızdır. Bunun üzerinde bir dakika düşünün. Haklıyım değil mi? Siz, şu ya da bu şekilde, bazı başarılar elde etmiş durumdasınız!

Sağ olmak ve düşünmek, başarıdır! Bir konferansta, konuşmacının şöyle dediğini duymuştum: "Mucizeler çağı bitmedi – *sizler* birer mucizesiniz!" O halde, bazı başarılar elde ettiğinizi kabul ediyorsanız, elde ettiklerinizle mutlu musunuz?

Eğer değilseniz, üzülmeyin! Bu tümüyle normal bir durum. Tam ve eksiksiz bir doygunluk, ölmeye başlamak anlamına gelir; zira, artık beklenecek hiçbir şey kalmamıştır.

Her insanda belli bir güvensizlik duygusu yer alır. Bu da normal bir şeydir. Dwight D. Eisenhower şöyle demişti: "Kesin güvenliğe en iyi örnek, müebbet hapse mahkûm olmuş olan biridir." Eğer bir insan yaşam boyu hapiste kalacaksa, tahliye edilmesi için hiçbir umut yoksa; dışarıda, düşünmesi gereken bir ailesi yoksa, o tam bir güvenlik içindedir – bu da, yaşarken ölmeye iyi bir örnektir.

Tam bir güvenliğe ya da kesin bir başarıya ulaşmak için üzülüp durmaktan vazgeçin – öyle bir şey yok. Olsaydı bile, gerçekte öyle bir şeyi istemezdik. Bir hedefe varmak için çalışırken yaşanan o gerçek haz ve heyecan dururken, öyle bir şeyi neden isteyelim ki? İspanyol yazar Cervantes yıllar önce bunu çok basit bir şekilde ifade etmiş: "Yollar, hanlardan daima daha iyidir."

Eminim ki sizler, birçok kez özel bir hedefe varmak için çabalayıp, sonunda onu elde ettiğinizde, ilginizi kaybedip hemen bir başka hedefin peşine düşmüşsünüzdür.

Eğer içinizde sürekli olarak, belli belirsiz bir güvensizlik duygusu hissediyorsanız, bu ciddi bir durum değildir. Aslında bu, o duygunun olmamasından daha iyidir. Sizi başarılar için zorlayan, her defasında hedefinizi belirleyen ve sizi teşvik eden şey, işte bu duygudur. William Feather, "Güvensizlik, dünyadaki en büyük itici güçtür," derdi.

Başarıdan söz ederken, sizin seçtiğiniz alandaki kişisel başarılarınızı kastettiğimi anlamışsınızdır kuşkusuz.

'Doğru" İnsanlarla Karşılaşmakta Sorununuz mu Var?

Çok sık olarak insanların, özel veya dikkat çekici bir yeteneğe sahip olmadıkları için yakındıklarını işitirim; veya onlar, doğru insanları tanımıyorlardır; yahut, sürekli uğraşmış, ama başarısız olmuşlardır; yahut da hiç şansları yoktur – böylece ipin ucunu bırakmışlardır. İlk noktaya yanıt olarak tekrarlayabileceğim şey, H.J. Heinz'e başarısının sırrı sorulduğunda, onun verdiği yanıt olacaktır: "Olağan bir şeyi olağandışı şekilde yapmak, başarıyı getirir." Görüyorsunuz işte; ne yaptığınız önemli değil; ancak onu sıradışı bir şekilde yapmayı öğrenirseniz, dikkat çekici bir yetenek elde ediyorsunuz demektir.

Doğru insanları tanımadığınız için geride kaldığınızı hissediyorsanız, kendiniz için iyi bir mazeret bulmuşsunuz derim. Unutmayın: "Yetenek, kendi düzeyini arar." Eğer sizde yetenek varsa, "doğru" kişiler sizi bulacaklardır. Sizi bulmalarını kolaylaştırmak için, doğru zamanda doğru yerde bulunmayı uğraş edinmeniz gerekebilir; – ama onlar er ya da geç sizi bulurlar yine de.

Fakat, "doğru" kişilerle buluştuğunuzda, olası bir hayal kırıklığına hazır olun. Onlar da, kendilerine yardımcı olabilecek birini arıyor olabilirler! Sizin kendinize yardımcı olmanız, başkalarının sizi arkadan itmelerini beklemekten çoğu zaman daha iyidir. Yargıç Brandeis şunu yazmakla öyle haklıydı ki: "Hiç kimse sizi çok yükseklere çekemez – bir yerde ip elinizden kurtulur. Ama, iki ayağınızın üstündeyken dağları aşabilirsiniz."

Evet, dağları aşabilirsiniz! Eğer tekrar tekrar denemiş ve başarısız olmuşsanız, ya başka bir şeyi deneyin, ya da neyi yanlış yaptığınızı bulmaya çalışın. Mutlaka yine deneyin. Böylece sanırım tüm başarıların yüzde doksan dokuzunun ter, yüzde birinin de esinlenme sonucu gerçekleştiğinin doğru olduğunu göreceksiniz.

Burada, olumlu düşünmenin yararı var. Hedefiniz ne olursa olsun, onu görmeye çalışın. Hedeflediğiniz başarıyı gözünüzde canlandırın; böylece, yolunuza çıkacak her engeli daha kolay aştığınızı fark edeceksiniz. Neyi başarmak istiyorsanız, zihninizde onun net bir görüntüsünü oluşturun; artık onun için çalışacaksınız.

Zorluklar ve engeller karşısında homurdanacak yerde, her işi ya da görevi bir serüven, bir meydan okuma olarak görün. Sonun-

da hedefe ulaştığınızda, tüm o engeller, size tamamen önemsiz şeyler olarak gözükecek. Harold Helfer bunu şu şekilde ifade etmiş: "Başarı, başarısızlığın tüm o küçük ve karanlık lekelerini silen, size komik gelecek şekilde önemsizleştiren parlak bir güneştir."

Pek çoğumuz, bir şeyleri kolayca ve çabucak terk etmeye hazırızdır. Değerli hiçbir şey, sıkı çalışma ve birkaç başarısızlık olmaksızın elde edilemez. Pek çok şey vardır ki, başarısızlıklar *olmaksızın* ulaşılması olanaksızdır. Başarının, küçük başarısızlıkların birikimi sonucu ortaya çıktığını unutmadığınız sürece, onları hoş karşılarsınız. Kapağı sıkışmış bir kavanozu açmaya uğraştığınızı düşünün. On defa uğraşır açamazsınız; on birincisinde açılıverir. Ama o ilk on başarısızlık olmasaydı, bunu asla yapamazdınız.

Araba kullanıyorsanız veya yabancı bir dili konuşup yazıyorsanız —zaman ve çaba sonucu geliştirebileceğiniz bir kabiliyete sahip olmanız halinde— öğrenme işleminin bir parçası olan yanlışlık ve cesaretsizlikleri muhtemelen unutacaksınızdır. Araba süremediğiniz, ya da o yabancı dili konuşup yazamadığınız zamanları belki de hatırlamayacaksınız. Geriye dönüp baktığınızda sizi başarıya, bir dizi yanlışlıkların ve küçük başarısızlıkların taşımış olduğunu fark edeceksiniz.

Öyleyse, size yardım edecek insanlar aramakla vakti kaybetmeyin. Bir yardım eli aradığınızda, en iyi elin, yine sizinki olduğunu er ya da geç anlayacaksınız sanırım. Yaptığınızın doğruluğu, ya da onu yapıp yapmamak konusunda sürekli tasalanarak zaman kaybetmeyin. Emerson şöyle diyor: "Şüphe ve korkularla zaman yitirmeyin; kendinizi çalışmaya verin ve şu an yaptıklarınızın, daha sonraki zamanlar için en iyi hazırlanma şekli olduğundan kuşku duymayın.

Başkalarının Kehanetine Güvenmeyin — Bunu Kendiniz Yapın

Başarıya ulaşma konusunda size başka ne söyleyebilirim? Bir bakalım. Gerçi birisi bir zamanlar, "Her şeyde kusursuz olmaya uğraşmak, başarısızlığa açık bir davettir" demişse de —ve onunla aynı görüşü paylaşsam bile— yine de işinizi iyi bilmeniz gerektiğini düşünüyorum. Üstünde çalışın! Pek çoğumuz, bir şey hakkında çok

r bilgiye sahipken, onu iyi bildiğimizi düşünürüz. Sofokles şu-
emişti: "İnsan bir işi yaparak öğrenmeli; bir şeyi denemeden,
bildiğinizden emin olamazsınız."
Çalışmadan, asla başarı olamaz. Başarısız olanlara, sıkıntı,
ellik ve yalnızlıktan yakınanlara yardım edecek tek çare bu
ğu halde, onlar ne yazık ki bir tek şeyi yapmazlar – çalışmayı!
Charles Kingsley bir mektubunda şunu yazar: "Her sabah
dığında, hoşlansan da hoşlanmasan da, o gün yapacak bir şe-
lduğu için Tanrıya şükret. Kendini çalışmaya ve en iyisini yap-
a zorlamak, ılımlılığı, öz-denetimi, gayret ve irade gücünü, ne-
hoşnutluk duygusunu, ayrıca, tembellerin asla tanımayacak-
yüzlerce erdemi yetiştirecektir içinde."
O halde, henüz yapmadıysanız, bir başlama noktası yakalayın
radan çalışmaya koyulun. Bir yerlerden başlamanız gerekiyor
ü. James Watt bir çaydanlığa baktı –bu onun başlama nokta-
. Sonuç, buhar makinası oldu! Isaac Newton bir elmanın düş-
nü gördü ve...
Biliyorum, başlamak her zaman kolay olmaz. Aslında, başarı-
laşmanın en zor bölümü budur. Başlamak için tüm enerjinize
k vardır; ondan sonra, bir süre yokuş aşağı gitmeniz mümkün
ilir. Arabanızı yürütmek için motor gücünün küçük bir yüzdesi
li olduğu halde, onu ilk çalıştırmada, tüm gücün ihtiyacınız
ır!
Herhangi bir işte de bu böyledir. Yıllarca birikmiş ıvır zıvırın
le bulunduğu bir çekmece veya dolabı temizlemek zorunda
ığınız hiç oldu mu? Genelde o işi yapmayı habire ertelersiniz;
o çekmece veya dolap, çıfıt çarşısına dönünceye kadar... Ken-
neyimlerinizden biliyorsunuz ki, bir kez işe başladığınızda, ar-
sandığınız kadar kötü gelmeyecektir. Bir projenin en zor olan
ı, ona başlamaktır.
Glenn Cunningham'a bir zamanlar asla yürüyemeyeceği söy-
i ve o, ünlü ve başarılı bir koşucu oldu. Benzer şekilde, zekâ ve
ek testleri sonucunda cesaretleri kırılan pek çok kişi, yine de
rılı olmuşlardır. Bu testlerin sonuçları daima güvenilir değil-
Ve siz, yetenekli olmadığınızı düşünseniz bile, yine de o sizde

Bu, bir sanatçının psikiyatrına söylediğine benziyor: "Doktor, ne şarkı söyleyebiliyor, ne espri yapabiliyor, ne de dans edebiliyorum – ne yapacağım?"

Doktor: "Şov işini bırakın."

Hasta: "Ama yapamam ki – ben bir yıldızım!"

İnsanlar, bir sınava kötü şartlar altında girebilirler –belki hastadırlar veya zihinlerine bir şey takılmıştır– ve yaşamlarının geri kalan kısmını, gerçekçi olmayan o sınav sonuçlarına göre sürdürürler. Ben, I.Q., ya da yetenek testlerini kötülemek istemiyorum, ama kabul edelim ki onlar, her zaman yüzde yüz ölçüsünde bir güvenilirlik sunmazlar. Geçenlerde, bir grup Eskimo'nun teste sokulduğunu ve sonuçların, onların kutup ikliminde yaşamaya uygun olmadıklarını gösterdiğini okudum!

Eskimolar bunu bilmiyorlar ve kutup şartlarına gayet iyi uyum sağlayarak, mutluluk içinde yaşayıp gidiyorlar. Bu bana bir, General Motors fabrikasının duvarında asılı duran bir işareti anımsatıyor: aerodinamik kurallarına ve rüzgâr tünellerinde saptanan sonuçlara göre, tombul arıların uçmaları olanaksızdı. Gövdelerinin büyüklüğü, ağırlığı ve biçiminin açık kanat uzunluğuna oranı, uçmalarını imkânsız kılıyordu. Ama gelin görün ki bu arılar, bilimsel gerçeklerden habersiz olarak her tarafta uçuşmakta ve de her gün bir miktar bal yapmaktalar.

Tüm bunları, şu ya da bu zamanda aldıkları kötü sınav sonuçlarıyla kendilerine güvenleri darmadağın olmuş kişilerin iyiliği için anlatıyorum. Bir sınava daha katılın – sonuç sizi şaşırtabilir. Yıllar boyu, diyelim ki rozbifin adını duymak bile istemeyen insanlar tanıdım. Bu insanların onu ilk kez ne zaman tattıklarını araştırdığımda, ya etin kötü olduğu, ya da iyi hazırlanmamış olduğu ortaya çıktı. Eğer onlar uygun şartlar altında bir daha deneyecek olsalardı, belki de o et hoşlarına gidecekti. Tek bir örneğin, tüm yaşamınızı değiştirmesine izin vermeyin. İyi olan bazı şeyleri kaçırabilirsiniz.

Eğer hünerliyseniz, ama kendinize güveniniz sarsılmışsa, o hüner kayıp demektir. Bir atasözü şöyle der: "Hüner ve öz-güven, orduları dize getirebilecek iki askerdir."

Gelecek bölümde, başarı konusunda birkaç düşünce daha yer alıyor. Şimdi sizden, şu söz üzerinde düşünmeniz için ayrılmama

izin verin: "Fakir biri mutlu olabilir, ama hiçbir mutlu kişi fakir değildir!"

Bölüm 23

Kendi Şansını Kendi Yaratmak

Orta yetenekli insanlar genelde başarıya ulaşırlar; çünkü bırakmanın ne demek olduğunu pek bilmezler.
BERNARD BARUCH

Başarı konusunda düşündüklerimle ilgili olarak sizlere bazı şeyler söylemeye çalıştım. Umarım bu düşünceler, hiç değilse üzerinde kafa yormanızı sağlayarak size yardımcı olurlar. Ben, dünyadaki en zor şeyin, birinin bakış açısını, yaşam şeklini ve fikirlerini değiştirmek olduğunu biliyorum.

Doğrusunu isterseniz, pek çokları, bu kitabı okuyacak ve her zamanki gibi düşünüp davranmaya devam edeceklerdir. Belki olması gereken de budur. Eğer değişirseniz, sizin için daha iyi olacağını söyleyen ben, kim oluyorum ki? Bununla birlikte, eğer talihinizden hoşnut değilseniz veya hâlâ mutsuzsanız, bu kitaptaki bazı fikirlerin yararı olabilir.

Ancak, bir yarar sağlayabilmeleri için *kullanılmaları* gerekir. O görüşler, genelde sizin düşünüp yaptıklarınızla taban tabana zıt olsalar bile, yine de onları bir deneyin! Yardımcı olamazlarsa, onları unutun – ama yine de onlara bir şans tanımış olun. Eğer işe yaradıklarını görürseniz, onlar kısa sürede alışkanlık halini alacaklardır.

Nasıl düşünüyorsanız, öyle yaşarsanız. Yaşamınızı yöneten, sizin zihninizdir – o halde elinizden geldiğince eğitmeye çalışsanıza! Sizin düşünce şekliniz, yaşama bakış tarzınız, karşınıza çıkabilecek herhangi bir engelin üstesinden gelebilecektir. Ve bana asla, cehaletin mutluluk olduğunu söylemeyin – öyle olsaydı, bu dünyada büyük bir haz içinde yaşayan insanların sayısı daha fazla olurdu!

Sizi Başkaları mı Engelliyor?

İnsanların sizi engellediklerini, başarınıza engel olan düşmanlarınız olduğunu mu hissediyorsunuz? Her ne kadar bu, genelde başarısızlığı mazur göstermek için kullanılan bir düşünme şekliyse de, durum yine de öyle olabilir. Ancak bu doğru bile olsa, her insanın bazı düşmanları olabileceği gerçeğini niçin kabul etmiyorsunuz?

Belki bu bir talihsizlik, ama bir insanın yaşamını sürdürürken en azından bir düşman edinmemesi de olanakdışı. Eğer bir işi yürütüyorsanız veya bir iş kurmak üzereyseniz, düşmanlara değilse bile, rekabete hazırlıklı olmanız gerekir. Buna sevinin! Rekabet olmaksızın, bir başarı elde etmeye çalışmanın pek de keyifli olacağı söylenemez.

Bir işe veya mesleğe, en tepeden başlamak zordur – meğer ki bu iş bir çukur kazmak(!) olsun; ya da, çok kısa bir nişanlılık döneminin ardından, patronun kızıyla evlenebilecek kadar talihli olasınız! Öyleyse, düşmanlarınıza kabahat bulmaktan vazgeçin. Aslında onlar, size yardımcı bile olurlar! Edmund Burke şöyle yazmış: "Bizimle boğuşanlar, sinirlerimizi güçlendirir ve becerilerimizi keskinleştirir. Düşmanlarımız, bizim yardımcılarımızdır." Biliyor musunuz, bu doğru. Sağlıklı bir yarışma, hatta tam bir düşmanlık, sizi sadece daha iyi çalıştırmaya ve daha inatçı kılmaya yarar.

Görünüşe bakılırsa başarı, belli bir zihin durumundan başka bir şey olmasa gerek. Ona bu açıdan bakın. Başarıyı, geriye bakarak değerlendirmekten veya çarpık bir cetvelle ölçmekten sakının. Bu, her yıl yapılan, "dünyanın en iyi giyinen on kadını" reklamına benziyor. Bu beni hep rahatsız etmiştir; çünkü seçilen kadınlar hep zenginler kesimindendir. Onların bu tür övgülere neden lâyık görüldüklerini bir türlü anlayamam; iyi giyinmek bu bayanlar için hiç zor değildir ki. Eğer "en iyi giyinen" on bayan, daha orta halliler arasından seçilseydi, o zaman bir anlamı olurdu. Onların, zengin olmadıkları için istedikleri giysileri alamamaları; elindekilerle bunu başarmaları; en iyi modacıların görüşlerinden yoksun olmakla birlikte, yine de iyi giyinebilmeleri – tüm bunlar çok daha etkileyici, daha gerçek bir başarının ifadesi olurdu.

Temel konuya –size– dönelim; pek çok kişinin başarılı olmasındaki nedenin, sadeçe kendilerini erişilebilir kılmaları olduğu hiç aklınıza geldi mi? Demek istediğim, o "büyük fırsat"ın sizi arayıp

bulacağını düşünüyorsanız, unutun bunu! O geldiği zaman, sizin de 'orada' olmanız gerekiyor. Bu sadece "büyük fırsat" için değil, her türden şans ve şanssızlık için de geçerlidir.

Eğer bir ürün pazarlıyorsanız, müşterilerinizi tekrar tekrar görmeniz gerekir. Küçük başarısızlıkların, başarıyı doğurduğunu unutmayın. Bir müşteriyi yirmi kez ziyaret edip, yine de bir şey satamamış olabilirsiniz; ama onu yirmi birinci kez gördüğünüzde, büyük bir sipariş alabilmiş olmanız, tüm önceki ziyaretlerinize bir değer kazandırır. Sonunda şeytanın bacağını kırmanızı sağlayan şey, belki de önceki yirmi "başarısız" ziyaretinizdi.

Daha Üst Düzeydeki Kişilerle Bağlantı Kurma Yolları

İnsanlarla ilişki kurmayı öğrenmek, başarıya uzanan yolu daha da kolaylaştıran önemli bir etkendir. Bu kitapta bununla ilgili pek çok öneri ve ipucu var. Yıllar boyu bana son derece yardımcı olmuş bir başka fikir ya da hile var ki bu, sosyal veya ekonomik açıdan sizden daha yukarıda bulunan kişilerle konuşmakta zorlanmanız halinde geçerlidir.

Eğer, sizin için belki de bazı kapılar açabilecek olan bir 'büyük adamın' karşısında kekeleyip tutuluyor, aklı başında bir konuşma yapamıyor ve daha sonra da kendinizi, önemli kişiler karşısındaki şapşallığınız için azarlıyorsanız, vereceğim fikir, yardımdan da öte bir iş görecektir.

Genelde, karşıdaki kişinin önemi arttıkça, konuşmak daha kolaylaşır. Ama bunu bilmiyor veya buna inanmıyorsanız, işte size bunun küçük hilesi. Burada üstesinden gelinmesi gereken sorun, onu, sizin bulunduğunuzu düşündüğünüz düzeye indirmektir. Bir kez bu yapıldığında, artık onunla bir dost gibi konuşabilirsiniz. Evet, kocaman bir büroya girip de, orada insana ürküntü veren bir idareciyle karşılaştığınızda, daha "merhaba" derken bile, ilk yapacağınız şey o kişiyi herhangi bir *'normal insanî pozisyonda'* olarak gözünüzde canlandırmaktır.

Örneğin, o bay veya bayanı gözünüzde, iç çamaşırlarıyla canlandırabilirsiniz. Malûm nedenlerle, bunun mahrem detayına inmiyorum! Yine de, mesajı aldınız sanırım. O kişiyi bu temel insanî

urumda gözünüzde gerçekten canlandırabiliyorsanız, artık kendizle ilgili bir sorununuz kalmaz ve onunla istediğiniz gibi konuırsunuz. İç çamaşırları içindeki birinin ürkütücü olması gerçekten ordur hani!

Bu açıklama için bir paragraf yeterli oldu; ama sırf kısa diye, üvenmezlik etmeyin. Yıllar önce bana çok yardımı oldu; size de lmaması için bir neden yok. Bu görüş, sizi herkesle aynı düzeye etiriyor. Bunun, çıplaklar kampında olmaktan bir farkı yok. Tüm iysiler ve süsler çıkarıldığında, kimin amir, kimin memur olduğu elli olmaz.

Bunu bir kez deneyin. Burada benim için tek sorun, bu dedikerimi okumuş olan insanlarla karşılaştığımda, onların beni, Tanrı ilir, nasıl göreceklerini düşünmem olacak!

Başkalarının size güvenmelerini istiyorsanız, bu güveni hak tmelisiniz. Bu güveni kazanma zamanı geldiğinde, atlamış oldunuz pek çok ufak tefek şey, son derece önemli olabilir.

Eğer birine, belli bir gün veya saatte kendisine uğrayacağınızı öylemişseniz, bunu yapın. Ona, şu gün bir şey postalayacağınızı eya belli bir tarihte bir yerde olacağınızı vaat etmişseniz, o şeyi postalayın veya orada olun. Tabii ki, daima zorlayıcı/hafifletici sepepler olabilir; ama bunları mazeret olarak çok sık kullanırsanız, nsanların size güvenip inanmalarını ve sizinle iş yapmayı istemeleini bekleyemezsiniz.

Tabii ki, kendilerine güvenilemeyecek bazı başarılı ve ünlü şadamları olabilir (vardır da). Onları güvenilmez oldukları *için* tanırsınız. Başarıyı, geriye doğru değerlendirmeyin! O kişiler birer stisnadır. Onlar, güvenilir olmamalarına *rağmen* popüler oldular, oksa kendilerine güvenildiğinden değil. Bu da işin zor yolu.

Kendi Şansınızı Yaratmak

Güvenilirliğinizle ünlendiğinizde fırsatları kapıyı çalıp duracaktır. Kapıyı açmak için orada olun, ve tamam! Eğer hiç şansınız olmadığını, fırsatın bir kez bile kapınızı çalmadığınızı söylüyorsanız, bırakın artık bunu! Yine mazeretlere başladınız. Pek çok başarılı kişi size, kendi şansınızı yaratmanız gerektiğini söyleyecektir. Şansa nanıp inanmadığı Jean Cocteau'ya sorulduğunda, karşılığı şu ol-

muş: "Tabii ki inanıyorum. Yoksa, sevmediğiniz kişilerin başarılarını nasıl açıklayabilirsiniz?"

Sorun, bizim bu mazereti çoğu zaman sevdiklerimiz için de kullanmamızdadır. Başkalarının başarısı şansın sonucudur – kendi başarısızlıklarımız ise kötü şansın. Ben, buna kuşkuyla bakıyorum. Başarılarını şansa yorduğunuz o insanlarla birkaç gün boyunca, her dakika birlikte olabilseydiniz, onların sizden çok daha sıkı çalıştıklarını görebilirdiniz. Eğer o insanları kıskanmakta hâlâ ısrarlıysanız, hiç olmazsa onların fırsatları, engel ve zorluklarla hiç karıştırmadan, doğrudan görebilme konusundaki yeteneklerini kıskanın!

Şans, hazır olmaktır. Eski bir Çin atasözü şöyle der: "Bilgin arttıkça, şansın da artar." Öyleyse, kötü kaderden dolayı yakınıp, değerli zamanı israf etmek yerine, kendinizi şansa hazırlayın! Evet öyle – kendinizi hazırlayın ki, bir fırsat doğduğunda, hazır olmadığınız veya nasıl yararlanacağınızı bilmediğiniz için, ziyan olup gitmesin.

Eğer hazır olduğunuzu hissediyorsanız ve yeterince bilgiliyseniz, dışarı çıkın ve fırsatı *arayın* –onu gördüğünüzde, hemen tanıyacağınızdan kuşkunuz olmasın. H.L. Mencken şunu söylemiş: "İnsanlar, fırsatı nadiren tanırlar; çünkü o zorlu bir iş kılığında gelir." Çalışmanın yerini alacak başka bir şey olmadığına göre, kaçınılmaz olanı kabul edin! Yıllarca sıkı bir şekilde çalışıp bazı başarılar elde ettikten sonra, insanların sizin hakkınızda şöyle söylediklerini duymakla neler hissedeceğinizi bir düşünün: "Şanslı biri işte. Hepsi bu!"

Bazen köşeye sıkışmanın, başınıza gelebilecek en iyi şey olduğunu daha önce söylemiştim. Henry J. Kaiser de aynı şeyi ifade ediyordu: "Sorunlar, iş kıyafeti giymiş fırsatlardan başka bir şey değildir."

Nat Cole, nereyle anlaşabilirse orada çalan bir piyanistti. Bu işteki mesleki tehlikelerden biri de, sarhoşlardır! Bir akşam, bu mesleki tehlikelerden biri, Cole'den bir şarkı söylemesini istedi. Nat, daha önce topluluk önünde hiç şarkı söylememişti, ama zor durumdaydı. Gürültücü sarhoş, isteğini sürdürüyordu; Cole, onun suyuna gitmeyi düşündü; aksi halde, çıkacak bir kavga sonucu işinden olabilirdi. Ve şarkıyı söyledi! Böylece o küçük sorun, müzik dünyasının en başarılı şarkıcılarından biri olan Nat "King" Cole'ün doğmasını sağladı!

Mary Martin'in yıllar önce Broadway'de bir takma adı vardı: ıdition (deneme provası) Mary". Kendisi, Disraeli'nin "Başarı- sırrı, hedefe kilitlenmektir," sözünü okumuş ve ona inanmış ollıydı! Çünkü başarısızlıkları, hatta reddedilmeleri göze alarak ışmaya ve öğrenmeye devam etti. Kadın, o sıralar şansına küsüp şeyi bırakabilirdi ve kimse de onun adını bile duymazdı. Halci o, çok uzun süren, cesaret ve direnç gerektiren çalışmalardan ıra, nihayet "şansı" yakaladı! Siz, ona hâlâ şanslı gözüyle bakısanız, siz de şanslı çıkabilirsiniz – Mary Martin kadar sıkı çalışnız ve işe yarayacak bir yeteneğiniz olması kaydıyla!

rsat, Durmadan Yoklar

zıları, belki de yıllar önce bir başarı fırsatı kaçırmış olduklarını ;ünürler. Onlara göre, böyle bir fırsat bir kez kaçırıldığında, bir ıcisi gelmez. Saçma! Fırsatlar, belli bir sayıda tahsis edilen ve rek olarak dağıtılan şeyler değildir. Yalnızca başarısız kişiler, erine bir kez fırsat çıkıp da kaçırdıktan sonra, artık aramaktan geçerler ve onun sadece bir kez kapıyı çaldığını düşünürler.

Walter Malone *Frsat* adlı küçük bir şiir yazmıştır ve onu ezlemenin size bir zararı olmaz; ya da en azından, bir kez okuyup, rinde düşünebilirsiniz.

Seni bir kez yoklayıp da bulamadığım zaman
O artık gelmez diyenler haksızlık eder bana;
Çünkü senin kapının dışındayım her gün,
Uyan ve kalk, savaş ve kazan diyerek sana.

Geçmişte kalan o değerli fırsatlara yas tutma!
Hiç ağlama o solup giden altın çağlara!
Ben her gece yakıyorum geçen günün kayıtlarını–
Gün ışırken doğar her ruh yeniden yarınlara.

Acı çekmekten zevk duyan tiplerden misiniz? İnsanların size ılmeleri hoşunuza gittiği için, başınıza bir dert gelmesi sizi ger.ten mutlu mu eder? Doug Jerrold şunu söylemiş: "Bazı insanlar ıtsız olmaya öylesine düşkündürler ki, onu yarı yolda karşılamakoşarlar." Böyle olan, ama bunun farkında varmayan insanlar

tanıyorum. Bunu bir araştırın. Biliyorum, bir insanın kötü şansı gerçekten arıyor olması, ilk okuyuşta insana budalaca geliyor; ama böyle insanlar var. Siz de onlardan biri olmamaya dikkat edin!

Kötü talihten yakınmak yerine, dışarı çıkın ve iyi talihi yakalamak için bir şeyler yapın. Bir şeyi elde etmek veya başarmak için sıkı bir şekilde çalıştığınızda, ne kadar şanslı olabileceğinizi görmek sizi şaşırtacaktır. Dünyadaki tüm yetenekler, bilgi ve beceriler, eğer onları kullanmazsanız hiçbir işinize yaramazlar. Gidin, hareket edin —bir şeyler yapın— orada öyle oturup durmayın!

Bu kitaptaki bölümlerin, sizin daha iyi gözlem yapmanıza, daha çok anlamanıza, daha berrak düşünmenize, hayal gücünüzü kullanmanıza ve gerçeklere ulaşmanıza yardımcı olabileceklerini ümit ediyorum; ama köşenizden dışarı çıkarak, onlarla bir şeyler *yapmadıkça*, hiçbir yarar sağlayamazsınız.

Eğer gerçekten isterseniz, birazcık çalışmaktan korkmazsanız, kendinizi düzeltebilirsiniz. Bu bölümün başında en zor şeyin, bir insanın düşünce ve yaşam tarzını değiştirmek olduğunu söyledim. Ne yazık ki, bu doğru. "Ne yazık" diyorum, çünkü o kadar insan, eğer düşünce ve yaşam tarzlarında bir değişiklik yapsalardı, o kadar başarısızlığa uğramalarına gerek kalmaz, ya da en azından, şimdikine kıyasla daha başarılı olurlardı.

Harvard Business Review bir zamanlar, büyük bir şirketin antetli kâğıdındaki başlığı basmıştı. Şöyle bir şeydi:

Bakmak başkadır
Baktığınızı görmek başka.
Gördüğünüzü anlamaksa bambaşka bir şeydir.
Anladığınızdan bir şeyler öğrenmek de yine ayrı bir şey.
Ama asıl önemli olan, öğrendiğinize uygun *hareket* etmektir.

Evet; bu kitapta, bazılarınca uygulanacağına içten inandığım birtakım fikirlere dokundum. Bu fikirlerin, onları deneyip uygulayanlara yararlı olacaklarını da içtenlikle umut ediyorum.

Unutmayın, yalnızca benimle aynı görüşte olmanızın size bir yararı olamaz. Aynı şeyi tekrarlama riskini göze alarak sizi uyarmam gerekiyor: Bana katıldığınızı göstererek baş sallamanız, ama hiçbir şey yapmamanız, katılmamış olmak kadar, hatta ondan da daha kötüdür. Yine, bu fikirlerin bazılarını "günün birinde" uygu-

layacağınızı düşünüyorsanız – unutun gitsin! Bunu şimdi yapmazsanız, hiçbir zaman yapmayacaksınız.

Sizi, William James'in sözleriyle baş başa bırakıyorum: "Bir insanın depolar dolusu kavramlara ve düşüncelere sahip olmasının hiç önemi yok; eğer o kişi, her somut fırsattan yararlanarak harekete geçmiyorsa, karakteri iyileşmeksizin kalabilir. Sırf iyi niyetle bir yere varılmaz."

Bölüm 24

Başlama Zamanı

Amerika'da yaşayan bir keman virtüozu, o enstrümanı o kadar iyi çaldığına inanıyordu ki,vahşi bir hayvanı bile büyüleyebileceğinden emindi. Arkadaşlarının uyarı ve yalvarmalarına karşın, silahsız olarak Afrika'ya gitmeye karar verdi; yanında kendisini koruyacak tek şey kemanı olacaktı. Adam orada, bir orman açıklığında çalmaya başladı. Onun kokusunu alan bir fil, saldırmak için ilerlemeye başladı; fakat duyma uzaklığına ulaşınca, yere çöktü ve o güzel müziği dinlemeye başladı.

Aç bir panter, dişlerini göstererek bir ağaçtan aşağı sıçradıysa da, müzik ona da üstün geldi. Ardından, bir aslan onlara katıldı. Çok geçmeden, pek çok vahşi hayvan adamın çevresinde toplandı ve o, bir zarar görmeksizin çalmaya devam etti.

Tam o sırada, yakındaki ağaçtan sıçrayan bir leopar, adamı yiyiverdi! O yalanırken, öteki hayvanlar yaklaşıp sordular, "Niçin bunu yaptın? Adam o kadar güzel bir müzik çalıyordu ki!"

Leopar, kulaklarını dikerek karşılık verdi, "Ne diyorsunuz?"

Kitap boyunca sık sık tekrarladığım şeylerden biri, verdiğim fikir ve önerileri kullanmazsanız, ya da en azından denemezseniz, onların size hiçbir yarar sağlamayacağını söylemek oldu.

Bu bölümün başındaki kısa öykü, bunu güzel bir şekilde belirtiyor. Ne yazık ki güzel bir müzik, eğer işitilemiyorsa, kesinlikle hiçbir şey ifade etmez. Benzer şekilde, en büyük yardımlar ve fikirler de, eğer kullanılmıyorsa, heba olup gider.

Kitabın 'öğrenme' bölümünde, bir şeyi yapma, deneme veya

öğrenme arzusunun yeterli olmadığını vurguladım. O fikir ve önerileri kullanmayı gerçekten *istemeniz* gerekiyor.

Abraham Lincoln şunu söylemişti: "Başarı konusundaki kararlılığınız, başka her şeyden önemlidir." Ancak kitabın içerdiği fikirleri *kullanmaya* kararlıysanız, işinizde, günlük ve sosyal yaşamınızda size yardımcı olabilirler.

Ne zaman bir tür engelle karşılaşılsa, o eski, rahat alışkanlıklara geri dönmek, insana çok kolay gelir kuşkusuz. Ama yolunuza engel çıkmazsa, alacağınız hazzın da pek büyük olmayacağını aklınızdan çıkarmayın. John Neal'e göre, "Uçurtmalar, rüzgârla değil, rüzgâra karşı yükselir. Tümüyle sakin biri, kendine hiçbir yol açamamıştır."

Eğer engellerin çoğu zaman başarıya yükselen birer basamak olduklarını unutmazsanız, sizi yıldıramazlar. Öte yandan, aşılamaz engellerle, "basamaklar" arasındaki farkı ayırt etmeyi de öğrenmelisiniz.

Aşılamaz engellerle vakit kaybetmeyin. Onlardan kaçınmak için değişik yollar arayın. Dr. Theodore R. Van Dellen şöyle yazıyordu: "Bir durum değiştirilemiyorsa, enerjinizi hoşnutsuzluğa harcamayın."

Kaçınılmaz şeyleri kabul ettiğinizde, pek çok sıkıntıdan ve kalp ağrısından kendinizi kurtarmış olacaksınız. Her şeyin sahibi olamazsınız; filozof Bertrand Russel, şunu söylerken o kadar haklıydı ki: "İstediğiniz bazı şeylerden yoksun olmanız, mutluluğun ayrılmaz bir parçasıdır."

Yine şunu vurgulamama izin verin: Eğer bir şeyler *yapacak* olursanız, hemen hemen tüm sorunlar tatmin edici bir şekilde *çözülebilir* ve tüm hedeflere ulaşılabilir. Daima, yolunuzun 'açık olmasını' beklemeyin – küçük bir hareket, görüş mesafenizde mucizeler yaratabilir. Etkinliğiniz, etkinlik yaratacaktır; hareket, hareketi doğurur.

Öylece oturup beklemek, Talih Ana'ya kur yapmak için yanlış bir yoldur. Gidip, onu bulmanız gerekir. Nasıl mı? Pekâlâ; mizahçı Stephen Leacock şöyle diyor: "Ben, şansa çok inanırım; daha fazla çalıştıkça, şansımın daha da arttığını görüyorum."

Ben, sizlere güven duygusu aşılamaya çalıştım, yoksa toplumla uzlaşmaz bir âsi veya kendisiyle övünen biri olmayı değil. Bir insandaki çekiciliğin büyük kısmını, ondaki özgüven oluşturur; ama

buna çok sıkı yapışmayın. Mutlu bir orta karar tutturmaya çalışın her zaman. Farklı olmanız iyi bir şey; ama "en farklı" olmayı amaçlamayın.

Başarının önemli reçetelerinden biri de, kendinizi başkalarına sevdirmektir. Kitaptaki, kişilikle ilgili bölüm, burada size yardımcı olacaktır. Daha önce de vurguladım, ama tekrarda yarar var: Başkalarına karşı nazik olun ki, onlar da size nazik davransınlar. Bunu, Edgar Albert Guest'in şu dizelerinden daha iyi ifade edemem:

Biraz daha nazik,
Biraz daha kör olayım
Çevremdekilerin hatalarına;
Öveyim onları biraz daha.

Bundan On Yıl Sonra Mazeretiniz Aynı mı Olacak?

"Bugünün işini yarına bırakma" ata sözüyle ilgili pek çok esprinin olduğunu biliyorum. Bir işveren, üzerinde bunun yazılı olduğu tabelayı bürosuna astığının ertesi günü, muhasebecisi tüm parayla sıvışmış, yanındaki memur, karısıyla kaçmış, çok güvendiği, vazgeçilmez bir elemanı da rakip firmaya geçmiş. Neyse, aşırılıkları bir tarafa bırakırsak, "Bugünün işini yanına bırakma"mak fikri aslında iyidir.

Yeni bir beceri kazanmak istiyorsanız, şimdi başlayın! Tasarrufunuzla bir yatırıma niyetliyseniz –hisse senedi, yatırım fonu, hayat sigortası– şimdi başlayın! Şimdi başlamamak için o her zamanki, "Off, bunu öğrenmek yıllar alır," veya "Bu fonun para getirmesi için yıllar gerekli" türünden mazeretleri biliyorum.

İşte size, bu tuzaktan kaçmanın bir yolu: Bundan *on yıl* sonraki mazeretinizin ne olacağını bir düşünün! Muhtemelen aynı şey! Bunu fark etmiyor musunuz? Yeni bir beceriyi öğrenmek beş yıl alabilir, ama o beş yıl, bugünden itibaren geçecek beş yıldır. Beklemek, zamanı kısaltmadığı gibi, bunun, sizin yatırımlarınıza da bir faydası olmaz.

İşi şimdi yapın, şimdi başlayın; yoksa, John Greenleaf Whittier'in dediği çıkacaktır:

Dilden veya kalemden çıkabilecek hüzünlü sözlerin,
En acıklısı şudur: "Olabilirdi!"

Yaşamınızı, beyninizin yönettiğini kabul etmeniz gerektiğin-
artık eminim. Bu kitaptaki fikirleri deneyin, kullanın; böylece,
a mutlu biri olacaksınız.

Eğer size yalnızca, eğitimli ve örgütlü bir zihnin, mutlu ve ba-
lı bir yaşam için tek yol olduğunu öğretmiş olsam bile, amacım-
daha fazlasına ulaşmışım demektir. Burada, Shakespeare ile
ı görüşteyim: "Ne iyi vardır, ne de kötü; düşüncedir, ikisini de

Dr. Joyce Brothers / Edward P.F. Eagan

10 GÜNDE KUSURSUZ BELLEK

Gerekeni, gerektiği anda ve yerde hatırlamanız için

Bu kitapta, Dr. Brothers, her insanda var olan
fakat çoğu zaman yüzde doksanı kullanılmayan
gizil güçleri uyandırıyor
ve gizlenmiş yeteneklerin ortaya çıkmasına yardımcı oluyor.

Eser, her derdine deva bulmayı uman safdillerin de,
kolay tarafından zengin olmak için sihirli formül arayan
okurların da işine yaramayacaktır.

Bir bilgi yarışmasında 64.000 dolar kazanan Dr. Brothers,
bu kitaptaki metotlarla
on günde mükemmel bir bellek garanti ediyor
ve belleğini tam kapasiteyle kullanmak isteyen herkese
başarı yolunu gösteriyor.

UNUTMAYIN Kİ, İŞİNİZ VE GÜNLÜK HAYATINIZ İÇİN
ÖNEMİ BULUNAN HER ŞEYİ,
DİLEDİĞİNİZ ANDA HATIRLAMANIZ GEREKİR.